

**Sebastian Jaenichen, Torsten Steinrücken,
Nicole Seifferth-Schmidt & Anja Itzenplitz (Hrsg.)**

**Empirische und theoretische Analysen aktueller
wirtschafts- und finanzpolitischer Fragestellungen**

Empirische und theoretische Analysen aktueller wirtschafts- und finanzpolitischer Fragestellungen

Herausgegeben von

Sebastian Jaenichen, Torsten Steinrücken,
Nicole Seifferth-Schmidt & Anja Itzenplitz



Universitätsverlag Ilmenau
2009

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Angaben sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Technische Universität Ilmenau/Universitätsbibliothek

Universitätsverlag Ilmenau

Postfach 10 05 65

98684 Ilmenau

www.tu-ilmenau.de/universitaetsverlag

Herstellung und Auslieferung

Verlagshaus Monsenstein und Vannerdat OHG

Am Hawerkamp 31

48155 Münster

www.mv-verlag.de

ISBN 978-3-939473-63-3 (Druckausgabe)

urn:nbn:de:gbv:ilm1-2009100093

Inhalt	5
Vorwort.....	7

A. Standortbestimmung im innerdeutschen Konvergenzprozess

1. Von der politischen zur demographischen Transformation: Ostdeutschland am Scheideweg
Alexander Kubis und Lutz Schneider, Institut für Wirtschaftsforschung Halle 9
2. Sozialkapital im innerdeutschen Vergleich – Konzept, Messung und Empirie
Nicole Seifferth-Schmidt und Anja Itzenplitz, Technische Universität Ilmenau 33

B. Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik

3. Medien, Wettbewerb und Irrtum - Marktversagen auf dem Markt für Ideen
Sebastian Jaenichen, Technische Universität Ilmenau 69
4. Die Mietfabrik – Stein der Weisen auf der Suche nach Investoren und Rendite?
Torsten Steinrücken, Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Arbeit 99
5. Hochschulwettbewerb, Hochschulpolitik und eine Paradoxie
Karsten Mause, Universität Bremen und Friedrich Gröteke, Philipps-Universität Marburg 115

C. Wirtschaftstheoretische Beiträge

6. Strafe hoch und Verbrechen runter? – Ökonomische Überlegungen zur Strafverschärfung
Torsten Steinrücken, Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Arbeit 159
7. Ablasshandel: Eine ökonomische Einordnung
Björn Kuchinke und Leonarda Piazza, Technische Universität Ilmenau 187
8. Institutionenökonomische Ansätze zur Überwindung von Transaktionsproblemen bei illegalen Austauschbeziehungen
Torsten Steinrücken, Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Arbeit 209

Vorwort

Lieber Leser!

Das vorliegende Buch umfasst eine Reihe von Einzelaufsätzen zu Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, die Ihnen einen fast kaleidoskopischen Blick in einen Ausschnitt des vielfältigen Denkens und Forschens deutscher Volkswirte gewähren. Neben diachronen Forschungsfragen wie der nach einem möglichen Marktversagen auf dem Markt für Ideen und dem Kausalverhältnis zwischen Wettbewerbsintensität und Präzision der Berichterstattung im Bereich politischer Medien werden Objektbereiche mit starkem Bezug zu Gegenwartsproblemen, beispielsweise in Gestalt der aktuellen Diskussion um den Wettbewerb zwischen Hochschulen aufgegriffen. Auch die Beiträge zur ökonomischen Charakteristik und finanzwirtschaftlichen Einordnung von Ablässen sowie zum Sozialkapitalniveau in Ost- und Westdeutschland liefern Einblicke in interessante Themengebiete und geben Denkanstöße zur weiteren Forschung.

Bei der Behandlung wirtschaftspolitischer Gegenwartsprobleme sticht die Frage nach der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung Ostdeutschlands, die in gleich zwei Beiträgen auf ganz unterschiedliche Weise thematisiert wird, hervor. Insofern liefert dieser Sammelband auch einen kleinen Beitrag für eine Standortbestimmung des wiedervereinigten Deutschlands zwanzig Jahre nach dem Fall des Eisernen Vorhangs. In diesen ostdeutschen Fokus reiht sich ebenfalls der Beitrag zu dem vor allem in Thüringen genutzten wirtschaftspolitischen Instrument der Mietfabrik ein. In diesem Artikel werden erstmalig die Wirkungsweise und die Anreize einer Mietfabrik besprochen sowie deren Vor- und Nachteile aufgezeigt.

Um in dieser Vielfalt thematische Nähe oder Verwandtschaft sichtbar zu machen, ist das Buch in drei Kapitel gegliedert. Zu Beginn werden die beiden Beiträge zur Frage nach dem Stand des Konvergenzprozesses im Jahr 20 nach der Wende vorgestellt. Im zweiten Abschnitt B sind weitere Aufsätze mit aktuellen wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Bezügen zusammengefasst. Im dritten Teil des Buches finden sich die Ergebnisse wirtschaftstheoretischer For-

schung, die zum Teil etwas höhere Ansprüche an das formale Rezeptionsvermögen stellen, wenngleich die Autoren sich sehr um eine aufgelockerte, dem Vorstellungsvermögen des Lesers entgegenkommende Darstellungsweise bemühen. So bleibt dem Leser hier wie auch in allen anderen Beiträgen das Aha-Erlebnis nicht vorenthalten.

Für die Entstehung dieses Buches gebührt neben den beteiligten Autoren auch einer Reihe uneigennütziger und kreativer Gutachter für ihre wertvollen Kommentare, sowie dem Fachgebiet Finanzwissenschaft der TU Ilmenau für die finanzielle Unterstützung des Buchprojektes unser herzlicher Dank.

Ilmenau, Jena, Erfurt im Oktober 2009.

Die Herausgeber

1. Von der politischen zur demographischen Transformation: Ostdeutschland am Scheideweg

*Alexander Kubis und Lutz Schneider**

*„Wir geben kein Dorf auf“
Wolfgang Tiefensee, 2009*

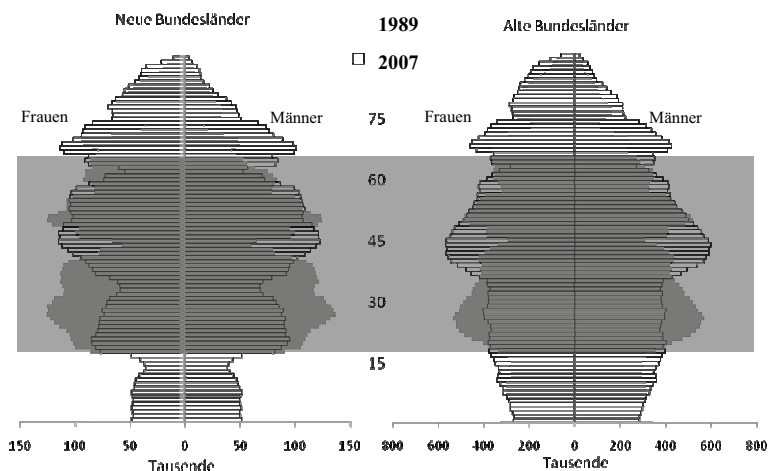
1 Problemlage

Die Bevölkerungszusammensetzung hat sich sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland seit der politischen Transformation deutlich verschoben. Die Anzahl der Personen in den höheren Altersklassen ist größer geworden, dagegen verschlankt sich die Alterspyramiden im unteren Teil (Abbildung 1.1). Im Allgemeinen verläuft diese Verschiebung eher schleichend, so dass in Teilen der Politik der Gedanke eines ausreichenden vorhandenen Planungshorizonts notwendige Reaktionen auf die lange Bank verschiebt. Die Alterung in Ostdeutschland nimmt dabei jedoch viel drastischere Ausmaße an als in den alten Bundesländern. Man muss geradezu von einem demographischen Bruch sprechen, der im Osten Deutschlands künftig zu verstärkten realwirtschaftlichen Konsequenzen führt und somit den Konvergenzprozess nachhaltig beeinflussen wird¹.

* *Dipl. Volkswirt Alexander Kubis und Dipl. Volkswirt Lutz Schneider sind wissenschaftliche Mitarbeiter am Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). E-Mail: Alexander.Kubis@iwh-halle.de bzw. Lutz.Schneider@iwh-halle.de.*

Abbildung 1.1:

Alters- und geschlechtsspezifische Bevölkerung im Vergleich von 1989 und 2007



Ohne Berlin, Berlin-Korrektur für 1989 geschätzt; Bevölkerung zum Jahresende, grau hinterlegte erwerbsfähige Bevölkerung

Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes sowie des Statistischen Jahrbuchs der DDR.

Spätestens ab 2015 ist die Zeit der demographischen Rendite vorbei. Ab dann scheidet die geburtenreiche Nachkriegsgeneration aus dem Erwerbsleben aus und der transformationsbedingte Geburtenschock trifft auf den Arbeitsmarkt. In dessen Folge sinkt gerade im Osten die Zahl der Erwerbsfähigen rapide (linke Seite der Abbildung 1.1). Bedingt durch die demographische Veränderung, welche dem veränderten Fertilitätsverhalten und der Abwanderung potenzieller Eltern geschuldet ist, hat sich die Zahl der unter 15jährigen in den letzten 20 Jahren im Osten mehr als halbiert. Auch brachte der politische Transformationsprozess einen deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung der Ostdeutschen mit sich. Der Anteil der über 64-jährigen stieg so im selben Zeitraum von 13% auf fast 23%. Neben einer anhaltenden Abwanderung und dem transformationsbedingten Geburtenknick wird diese Entwicklung zu einem Gutteil durch den Anstieg der Lebenserwartung verursacht.

Alles in allem erhöhte sich das Durchschnittsalter der Menschen in Ostdeutschland von 37,5 Jahren Ende 1989 auf 45 Jahre Ende 2007. Demgegenüber erhöhte sich das Durchschnittsalter in Westdeutschland im selben Zeitraum lediglich von 39,7 auf 42,5 Jahre. Die neuen Bundesländer sind von den vormals jüngsten Ländern zu den Ältesten geworden. Die Entwicklungen in West- und Ostdeutschland sind dabei nicht unabhängig voneinander. Während die Alterung in den alten Bundesländern durch die Zuzüge vornehmlich junger Menschen und potentieller Eltern aus Ostdeutschland gedämpft wurde, verschärfte die Abwanderung dieser Personengruppe die Alterungstendenzen in den neuen Bundesländern erheblich. Strategien im Umgang mit einer schrumpfenden und alternden Bevölkerung sind deshalb aus regionalpolitischer Sicht dringend notwendig. Dabei stellt sich der Handlungsbedarf in den ostdeutschen Regionen sehr uneinheitlich dar. Während wenige ostdeutsche Landkreise mit einer konstanten oder nur leicht sinkenden Bevölkerung rechnen können, zeichnet sich für die große Fläche ein eher düsteres Bild ab. Aus dem regionalpolitischen Blickwinkel der Daseinsvorsorge müssen nachhaltige Strukturen geschaffen werden, welche den sich weiter verstärkenden demographischen Wandel in Ostdeutschland Rechnung tragen. Neben einer drohenden Verschärfung des Generationenkonflikts stellt dabei die Alterung in vielen Regionen aus unternehmerischer Sicht die zentrale Herausforderung dar, denn wo die Geburtenzahl gering und die Abwanderung hoch ist, wird es schwerer fallen, die aus dem Berufsleben scheidenden, immer älter werdenden, Fachkräfte adäquat zu ersetzen.

Letztlich wird über den Umgang mit der demographischen Entwicklung die Zukunftsfähigkeit ostdeutscher Regionen entschieden, wobei klar sein sollte, dass sich die demographische Implosion innerhalb der nächsten Jahrzehnte für die Mehrzahl ostdeutscher Regionen kaum umkehren lässt. Der ostdeutsche Geburtenschock zu Beginn der 90er Jahre, die anhaltende Abwanderung junger Menschen sowie der Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung führen zu einer fast zwangsläufigen Alterung der ostdeutschen Gesellschaft.

Der Beitrag analysiert zunächst den demographischen Anpassungsprozess infolge der politischen Transformation, welcher in seinem Charakter, sowohl hinsichtlich Stärke als auch Dauer, einzigartig in der jüngeren Geschichte ist. Ziel ist eine Identifikation der Ursachen für die vorliegende demographische Situation in Ostdeutschland. Der Beitrag geht dabei, neben dem sich verändernden Fertilitäts- und Mortalitätsverhalten Ostdeutscher, besonders auf die starken Strukturveränderungen ostdeutscher Regionen infolge persistenter Abwanderung in den letzten 20 Jahren ein.

In einem darauf aufbauenden Kapitel fokussiert sich der Beitrag auf die daraus ableitbaren Chancen und Risiken für ein nachhaltiges Wachstum ostdeutscher Regionen. Zwar zeigt sich, dass die Anpassung in Bezug auf Fertilität und Mortalität an den Westen weitgehend abgeschlossen ist und die Nettomigration infolge einer weiter abnehmenden Anzahl junger Ostdeutscher künftig geringer ausfallen sollte, dennoch schreibt sich der demographische Schock fort und erreicht in naher Zukunft Arbeitsmarkt und Realwirtschaft. Es verändert sich nicht nur das Konsumverhalten, sondern auch das Angebot am Arbeitsmarkt. Für ein besseres Verständnis der damit einhergehenden Wirkungsmechanismen unterscheidet der Beitrag zwischen den Transmissionskanälen einer geschlossenen Region und einer offenen Region.

2 Identifikation der Ursachen

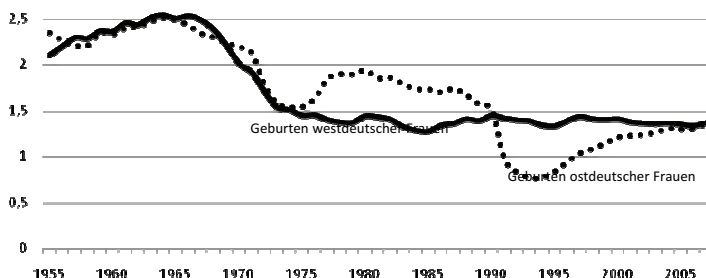
Die in den folgenden Abschnitten durchgeführte Analyse der Ursachen trennt die verschiedenen Komponenten, welche die demographische Struktur im Osten verändern. Zunächst werden die natürlichen Bevölkerungsbewegungen diskutiert, also Fertilitäts- und Mortalitätsverhalten. Danach stehen die räumlichen Bewegungen – das ostdeutsche Zu- und Abwanderungsverhalten – im Blickpunkt.

2.1 Fertilitätsverhalten

Als Maß für das Reproduktionsverhalten einer Gesellschaft lässt sich die zusammengefasste Geburtenziffer – auch Periodenfertilität genannt – heranziehen. Sie bestimmt sich als Summe der altersspezifischen Geburtenzahlen je 1000 Frauen im gebärfähigen Alter von 15 bis 49 Jahren und gibt somit die durchschnittliche Zahl von Kindern je Frau an, wenn die Altersstruktur der Fertilität keinen Veränderungen unterliegt. Verschiebt sich hingegen das Alter der Mütter bei Geburt, dann gibt die zusammengefasste Geburtenziffer die tatsächliche Fertilität nur verzerrt wieder. Plötzliche Schwankungen des Indikators sind daher nicht immer Folge einer Verringerung, sondern häufig auch einer Verschiebung des Geburtenwunsches.

Abbildung 2.1:

Zusammengefasste Geburtenziffer für Ost- und Westdeutschland



Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Im Ost-West-Vergleich der Abbildung 2.1 lässt sich für die Jahre bis 1975 eine gleichläufige Entwicklung konstatieren, welche insbesondere durch den Geburtenrückgang in den späten 1960er Jahren geprägt ist. Nach 1975 öffnet sich eine Schere zwischen Ost- und Westdeutschland, die Geburtenziffer im Osten steigt bis Anfang der 1980er Jahre stark an, während in Westdeutschland in diesem Zeitraum ein leicht negativer Trend festzustellen ist. Durch den sukzessiven Rückgang der Geburtenziffer im Osten in den 1980er Jahren und einer leichten Erholung der Fertilität im Westen gleichen sich die Geburtenzahlen bis 1990 fast an – im Jahr der Einheit lag der Wert für Ostdeutschland bei 1,51 in Westdeutschland bei 1,45.

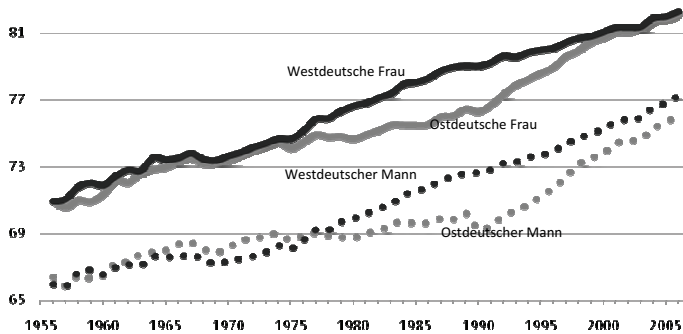
In den Folgejahren brachen die Geburtenzahlen und damit auch die zusammengefasste Geburtenziffer in Ostdeutschland jedoch auf ein historisches Tief von 0,77 in den Jahren 1993 und 1994 ein. Gleichzeitig kam es zu einer Konvergenz, d.h. einem steigenden Durchschnittsalters ostdeutscher Mütter beim ersten Kind von rund 25 Jahren im Jahr 1990 auf aktuell fast 30 Jahre. Seither ist ein Auf- bzw. Nachholen der Geburten zu beobachten, so dass sich die Werte für das Fertilitätsmaß im Jahr 2007 bei einem Niveau von 1,37 nahezu angeglichen haben. Dennoch ist dieser Wert weit von einer zur Bestandserhaltung notwendigen Fertilitätsrate entfernt.

2.2 Mortalitätsentwicklung

Auch bei der Mortalitätsentwicklung hat die Transformation ihre Spuren hinterlassen. Die in Abbildung 2.2 dargestellte Lebenserwartung bei Geburt wird auf Grundlage von Periodensterbetafeln ermittelt, in denen die innerhalb einer Periode beobachteten Sterbewahrscheinlichkeiten der Menschen nach Geschlecht und Altersgruppen aufgelistet werden. Trotz aller Messprobleme lassen sich diese Werte als Indikator für die Entwicklung der durchschnittlichen Lebenserwartung interpretieren.

Abbildung 2.2:

Lebenserwartung in Ost- und Westdeutschland



Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Der Vergleich zwischen Ost und West verweist auf mehrere interessante Fakten. So kam es im Gefolge des Umbruchs zu einer Konvergenz der Lebenserwartung, wobei dies bei den Frauen schneller vorstattenging als bei den Männern. Damit verschwand die Mitte der 1970er Jahre eintretende Divergenz, welche bis 1990 zu einem Vorsprung Westdeutscher bei der Lebenserwartung von rund dreißig Monaten führte. Ungeachtet dieser Gesamtsituation, büßten im Zuge der Wiedervereinigung insbesondere die Männer zunächst an Gesundheit ein. Zwischen 1989 und 1990 sank ihre Lebenserwartung im Osten um fast ein Jahr, während sie im Westen zugelegte. Dieser letzte Punkt ist Teil des kontinuierlichen Anstiegs der Lebenserwartung von über 10 Jahren in den letzten 50 Jahren. Allerdings besteht zwischen Frauen und Männern nach wie vor ein persistenter Unterschied von ca. 5 Jahren in Bezug auf die Lebenserwartung.

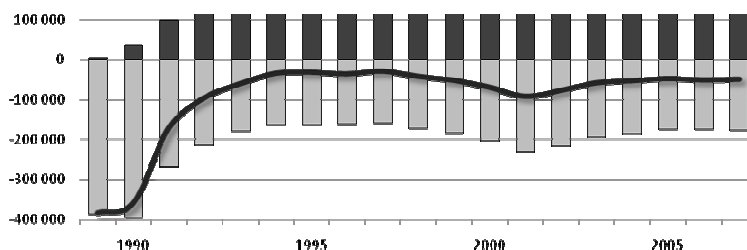
2.3 Zu- und Abwanderungsverhalten

Neben diesen quasi intraregionalen Bestimmungsgrößen ostdeutscher Bevölkerungsentwicklung, spielt die negative Ost-West-Wanderungsbilanz eine herausragende Rolle bei der Analyse demographischer Veränderungen ostdeutscher Regionen (Abbildung 2.3).

Auch wenn die Entwicklung in den letzten Jahren spürbar hinter den Nettoverlusten zu Zeiten der Grenzöffnung sowie der zweiten Abwanderungswelle um 2001 zurückbleibt, verlassen immer noch per Saldo jährlich ca. 50 000 Menschen die östlichen Regionen Deutschlands. Die vormalige Dynamik der Fortzüge ist dabei weitgehend zum Stillstand gekommen. Insgesamt ist der ostdeutsche Nettoverlust seit 1989 nunmehr auf 1,8 Mio. angewachsen. Selbst wenn die ersten Jahre der Grenzöffnung und der deutschen Einigung herausgerechnet werden, verbleibt ein Verlust von knapp 1 Mio. Menschen. Der bisherige ostdeutsche Bevölkerungsrückgang seit 1991 erklärt sich somit zu fast zwei Dritteln aus der negativen Nettobilanz der Binnenwanderungen.

Abbildung 2.3:

Zu- und Fortzüge sowie Nettomigration nach Ostdeutschland 1989 – 2006



Ostdeutschland vor 1991 ohne Berlin West; Nettomigration = Zuzug – Fortzug.

Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Näher hin zeigt sich, dass die anhand der Fortzugsrate gemessene Mobilität der 18 bis 25jährigen (Bildungswanderer) und der 25 bis 30jährigen (Berufswanderer) deutlich höher ist als die der übrigen Gruppen.² 45% der Fortziehenden rekrutieren sich seit 1991 aus diesen beiden Altersgruppen. Auch weisen die Gruppen eine sehr viel höhere Streuung der Abwanderung im Zeitverlauf aus. Indes sind

² Die Kategorisierung dieser Altersgruppen als Bildungs- und Berufswanderer geht auf eine Klassifikation des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung zurück. Vgl. Schlömer, C. (2004) Binnenwanderung seit der deutschen Einigung. *Raumforschung und Raumordnung* 62(2), 96-108.

Personen dieses Alters nicht einfach nur mobiler, sie scheinen vielmehr von regionalen Charakteristika angezogen zu werden, welche in den östlichen Regionen deutlich seltener zu finden sind. Dies zeigt sich daran, dass die Zuwanderung nach Ostdeutschland in diesen Altersgruppen erheblich hinter der Abwanderung zurückbleibt und in einer stark negativen Nettomigrationsrate resultiert. In der Gesamtbetrachtung geht die negative Wanderungsbilanz Ostdeutschlands seit 1991 zu 54% auf die Verluste an Bildungs- und Berufswanderern im Alter zwischen 18 und 30 Jahren zurück. Somit wird die verbreitete Einschätzung, wonach vornehmlich die Jungen den Osten verlassen, von der Wanderungsstatistik gedeckt. In einer geschlechtsspezifischen Betrachtung ist ferner zu sehen, dass die jungen Frauen aus Ostdeutschland deutlich eher wandern als die jungen Männer und so überproportional zum ostdeutschen Nettoverlust an Bildungs- und Berufswanderern beitragen.

Allerdings verdeckt diese unspezifische Ost-West-Betrachtung regionale Unterschiede in den Wanderungsentwicklungen. So konnte der Raum Berlin-Brandenburg seit Mitte der 90er Jahre nahezu ausgeglichene Nettomigrationsraten realisieren, was größtenteils der Sogwirkung Berlins zuzuschreiben ist. Darüber hinaus konnte Sachsen in den letzten Jahren den Negativsaldo deutlich reduzieren – auch zu Ungunsten der angrenzenden ostdeutschen Bundesländer. Tabelle 2.1 zeigt eine sehr ungleiche Verteilung der Ost-West-Binnenwanderungen auf die westdeutschen Bundesländer. Demnach bilden Bayern, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Baden-Württemberg die wichtigsten Zielgebiete der ostdeutschen Abwanderung. Die süddeutschen Bundesländer zählen auch zu den größten Nettoempfängern der Wanderung – Niedersachsen dürfte ebenfalls hohe Wanderungsgewinne aufweisen, indes sind die Werte für die Fortzüge aus Niedersachsen durch das Grenzdurchgangslager Friedland nach oben verzerrt.

Tabelle 2.1:

Zielgebiete ostdeutscher Migration

- in 1000 Personen, Summe 1991-2006 -

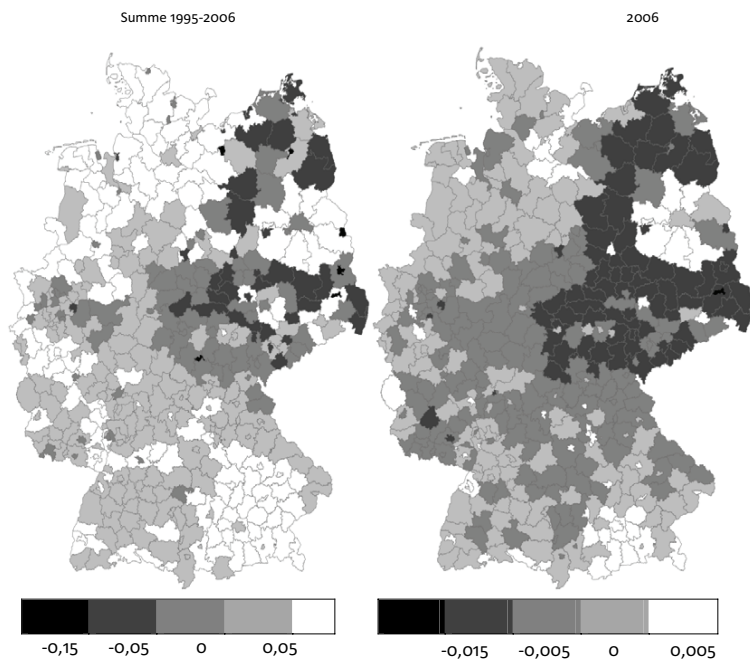
	Fortzug nach	Zuzug aus	Migrations-Saldo
Baden-Württemberg	497,5	298,0	-199,4
Bayern	650,3	355,8	-294,6
Bremen	377,0	25,0	-12,7
Hamburg	144,1	84,4	-59,7
Hessen	295,5	190,6	-105,0
Niedersachsen ^{a)}	520,8	482,7	-38,1
Nordrhein-Westfalen	531,4	384,0	-147,4
Rheinland-Pfalz	138,0	82,0	-56,0
Saarland	18,6	17,3	-1,4
Schleswig-Holstein	213,6	142,7	-70,8
Westdeutschland	3047,4	2062,4	-985,0

a) Die Werte für die Zuzüge aus Niedersachsen sind durch das Grenzdurchgangslager Friedland stark verzerrt. Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Abbildung 2.4:

Nettomigrationsrate^{a)} 1995-2006 sowie 2006

- Kreisfreie Städte und Landkreise -



a) $\text{Nettomigrationsrate}_i = (\text{Zuzug}_i - \text{Fortzug}_i) \text{ je Einwohner}_i$

Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Die regionale Vielfalt ostdeutscher Wanderungsentwicklungen offenbart sich weiter auf der kleinräumigen Ebene der Landkreise und kreisfreien Städte (Abbildung 2.4). Bei der Interpretation der Karten ist zu berücksichtigen, dass ein erheblicher Teil der dargestellten Nettomigrationsraten nicht durch großräumige Ost-West-Wanderungen, sondern durch die nachholende Suburbanisierung der 90er Jahre – also durch kleinräumige Stadt-Umland-Wanderungen – verursacht ist. Dies zeigt sich vornehmlich darin, dass viele der kreisfreien Städte in Ostdeutschland zu den Wanderungsverlierern der letzten 10 Jahre gehören, während das Umland Wanderungsgewinne realisiert hat. Jedoch belegt die rechte Karte, dass diese Entwicklung in weiten Teilen an ihr Ende gekommen ist

und nunmehr eher die urbanen Zentren in West- und Ostdeutschland zu den Wanderungsgewinnern zählen.

Unabhängig von dieser Sonderentwicklung auf Stadt-Umland-Ebene sticht der starke Wanderungsverlust der peripheren Regionen hervor. Dieses Phänomen ist zwar auch in westdeutschen Regionen zu beobachten, indes ist das Ausmaß der Verluste in der ostdeutschen Provinz beträchtlicher – insbesondere mit Blick auf die Personen im Alter von 18 bis 30 Jahren.

Die Debatte um die Wanderungsverluste Ostdeutschlands überdeckt nicht selten die Tatsache, dass Ostdeutschlands Regionen auch erhebliche Zuwanderungen verzeichnen haben – nicht zuletzt aus Westdeutschland, auch wenn diese Westzuwanderung in allen ostdeutschen Regionen – außer in Berlin – immer noch hinter den Abwanderungen in die alten Bundesländer zurückbleiben.³ Dadurch weisen zahlreiche ostdeutsche Regionen mittlerweile einen positiven Binnenwanderungssaldo aus.

3 Konvergenzwirkungen

Zur weiteren Beurteilung der Wachstumschancen und -risiken ostdeutscher Regionen ist die Klärung von zwei Fragen notwendig, nämlich die nach dem Bewertungskriterium und die nach der Vergleichsregion. Im Rahmen der Konvergenzdebatte von Regionen wird – dem theoretischen Modell von Solow-Swan folgend – in der Regel die Arbeitsproduktivität als Bewertungskriterium herangezogen. Einigen Studien heben allerdings auch auf den Wohlstand im Sinne der Wirtschaftsleistung je Einwohner ab. Unabhängig von dieser Frage kann die Bewertung der ökonomischen Entwicklung einer Region im Vergleich zu ihrer Ausgangssituation, zu anderen ostdeutschen Regionen oder zu einem externen Zielwert (westdeutsches Niveau) erfolgen. Der vorliegende Beitrag orientiert sich an der Arbeitsproduktivität, gemessen als Bruttowertschöpfung je Er-

³ Im Jahr 2005 hat nach Korrektur um Effekte der Spätaussiedlung einzig Berlin einen schwach positiven Wanderungssaldo gegenüber den alten Bundesländern.

werbstätigem, als entscheidendem Bewertungskriterium.⁴ Für die Beurteilung des Vorankommens wird ferner der Vergleich mit den westdeutschen Regionen gesucht, auch wenn darüber die interne Differenzierung ostdeutscher Wachstumsprozesse nicht vernachlässigt werden sollte.

Mit Blick auf die Ost-West-Konvergenz zeigt sich, dass die in den letzten 20 Jahren unternommenen öffentlichen Anstrengungen, die Wohlstands- und Produktivitätsunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland, trotz anfänglicher Erfolge in der ersten Hälfte der 1990er Jahre, nicht haben verschwinden lassen. Aktuell zeigen sich vielerorts die Grenzen regionaler Wachstumspolitik. Auch wenn durch industrielle Pfadabhängigkeiten, öffentliche Forschungseinrichtungen oder auch neue Industrien einzelne ostdeutsche Regionen ihre Innovationsfähigkeit steigern sowie ihren Kapitalstock ausbauen konnten, finden sich ebenso Beispiele für Regionen deren wirtschaftliche Entwicklung weit weniger erfreulich verlief. Im Vergleich mit dem Westen entwickelten sich ostdeutsche Regionen weniger gut als erwartet, wobei sich die Unterschiede zwischen den ostdeutschen Regionen verstärkten. Die Beurteilung Ostdeutschlands kann also, in Abhängigkeit von der untersuchten Region, zu sehr unterschiedlichen Einschätzungen führen.

In der wirtschaftspolitischen Debatte lassen sich bezüglich der Fragestellung, inwieweit sich die demographische Entwicklung auf die Wachstumschancen von Regionen auswirkt, voneinander abweichende Entwicklungsszenarien beschreiben. Die Ergebnisse hängen stark vom jeweils identifizierten Transmissionskanal ab. Um die Wirkungen der unterschiedlichen Faktoren der demographischen Entwicklung zu verdeutlichen, bietet es sich an, heuristisch zunächst von einer (geschlossenen) Region ohne Faktoraustausch auszugehen und somit den Effekt der natürlichen Bevölkerungsbewegungen ohne Wanderung zu isolieren. Im Szenario einer offenen

⁴ Hierfür wird eine durchschnittliche Stundenleistung eines Erwerbstätigen unterstellt. Gerade der steigende Teilzeitanteil in ausgewählten ostdeutschen Wirtschaftszweigen beeinflusst jedoch die Aussagen und ist deshalb zu beachten.

Region kann dann im zweiten Schritt der Einfluss von Arbeitskräfte- bzw. Humankapitalbewegungen identifiziert werden.

3.1 Geschlossene Region: Keine Wanderung von Humankapital

Der erste Fall, eine geschlossene Region, meint eine Region ohne wirtschaftliche Beziehung mit seinen Nachbarregionen. Die wirtschaftliche Entwicklung speist sich in diesem theoretischen Fall vollständig aus den Ressourcen der eigenen Region, ein regionaler Austausch an Produktionsfaktoren und Gütern findet nicht statt.

$$(3.1) \quad \ln y_t - \ln y_0 = e - \beta \ln y_0 + (1 - e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} \ln s_h + (1 - e^{-\lambda t}) \frac{\beta}{1 - \alpha - \beta} \ln s_h - (1 - e^{-\lambda t}) \frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(n_1 + g + \delta)$$

Im Rahmen der bedingten neoklassischen Konvergenzgleichung (Gleichung (3.1)) entspricht der linke Term der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität y , gemessen als reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigem. Diese erklärt sich durch deren Ausgangsniveau y_{i0} , die Konvergenzgeschwindigkeit $\beta = (1 - e^{-\lambda t})$ sowie das langfristige regionale Gleichgewichtsniveau. Das langfristige regionale Gleichgewichtsniveau wird weiterhin bestimmt durch die Veränderung der

- i. der Erwerbstätigenanzahl n ,
- ii. des investiven Anteils der Bruttowertschöpfung in Humankapital s_h

sowie durch die Veränderung von

- iii. investivem Anteil der Bruttowertschöpfung in Sachkapital s_k ,
- iv. technischem Fortschritt δ und
- v. Abschreibungsrate g .

Die Konvergenz zwischen den Regionen kann im vorliegenden Fall nicht über den Faktoraustausch erfolgen. Auch ist klar, dass infolge unterschiedlicher Startzeitpunkte voneinander abweichende Produktivitätsniveaus existieren. Dennoch kann es langfristig zu einer Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen kom-

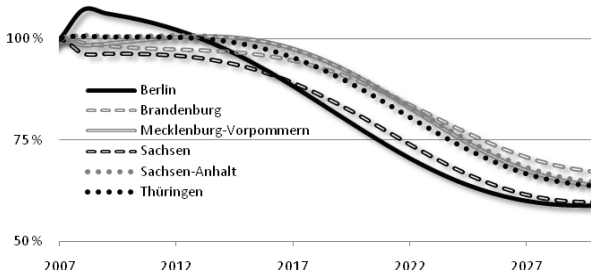
men, wenn sich nämlich die beschriebenen Einflussfaktoren gleichen. Wie wirkt nun die demographische Entwicklung auf diese Parameter, wenn von Wanderungen im ersten Schritt abgesehen wird? Als wesentliche demographiesensitive Einflussgrößen sind die Zahl der Erwerbstätigen sowie die Humankapitalsparquote anzusehen, auf die Diskussion der übrigen Elemente kann im Folgenden nicht eingegangen werden.

i) Veränderung der Erwerbstätigenzahl

Die empirischen Ergebnisse des vorangegangenen Kapitels spiegeln das ungünstige Zusammenspiel aus transformationsbedingtem ostdeutschen Aufholprozess (Lebenserwartung, Verschiebung des mittleren Geburtsalters ostdeutscher Frauen) und allgemeiner demographischer Veränderung der deutschen Industriegesellschaft (räumlicher Konzentrationsprozess der Wirtschaft, steigende Lebenserwartung bei gleichbleibender oder gar sinkender Fertilität) wider. Zwar ist dieser ostdeutsche Aufholprozess weitgehend abgeschlossen, jedoch sind die daraus ableitbaren künftigen demographischen Auswirkungen noch nicht in Gänze wirksam. Auch wenn sich der negative Trend der frühen 1990er Jahre bei Abwanderung und Geburtenzahlen deutlich abgeschwächt hat, bleibt die Fertilitätsrate vermutlich stabil unter 1,5. Bisherige Versuche, die Geburtenrate langfristig zu beeinflussen, führten lediglich zu einem Vorziehen der Geburten innerhalb der Kohorte. Eine auf dem gegebenen Fertilitäts- und Mortalitätsverhalten basierende Bevölkerungsvorausberechnung (Abbildung 3.1) zeigt, dass sich Zahl der Geburten in allen ostdeutschen Ländern in den nächsten 20 Jahren noch einmal deutlich reduzieren wird, ja eine zweite demographische Welle bewirkt eine Verstetigung vorhandener demographischer Prozesse. So pendelt sich die Zahl der Geburten in den nächsten 20 Jahren bei ca. 60% des Geburtenniveaus von 2007 ein. Eine Umkehrung dieser demographischen Entwicklung ist allein aufgrund der Trägheit demographischer Prozesse nicht in Sicht.

Abbildung 3.1:

Vorausberechnung der Geburtenentwicklung ostdeutscher Bundesländer
(2007=100 %)



Annahme: Keine Wanderungseffekte, deutsche Sterbetafel 2005/2007, deutsches Fertilitätsverhalten 2007

Quelle: Eigene Berechnung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Der prognostizierte Rückgang der Erwerbsfähigen bewirkt ceteris paribus einen Rückgang des absolut realisierbaren Outputs. Aber auch der Pro-Kopf-Wohlstand sinkt, da die Personen, welche aus dem Erwerbsleben ausscheiden, weiterhin am regionalen Output partizipieren. Umgekehrt steigt die Produktivität im Übergangsprozess, zumindest wenn die Schrumpfung der Erwerbsbevölkerung schneller erfolgt als die Abschreibung auf Kapital. Indes verlangt die dadurch bedingte Steigerung der Kapitalintensität im Allgemeinen auch einen gesteigerten Humankapitaleinsatz durch die verbleibende erwerbsfähige Bevölkerung.

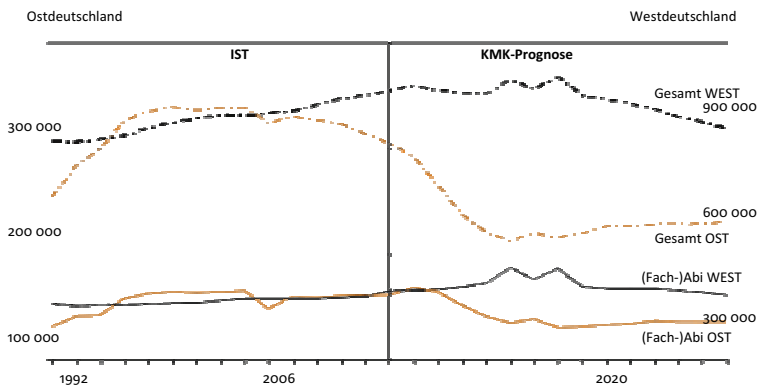
ii) Humankapitalinvestitionen

In Bezug auf das investive Verhalten in den Faktor Humankapital verweist die Prognose der Kultusministerkonferenz (KMK) auf einen gesteigerten Anteil von Abiturienten (Abbildung 3.2). Diese Verstärkung der Investitionsbemühungen in den Faktor Humankapital bestätigt sich auch in den ostdeutschen Regionen. Jedoch prognostiziert die KMK, analog zur Abbildung 3.1, gleichzeitig sinkende Schülerzahlen, so dass sich die absolute Zahl der Abiturienten nicht halten lässt. Da sich die gymnasiale Oberstufe schon heute auf die lokalen Zentren konzentriert, ist gerade für die periphere

Region, mit seinen verbleibenden Realschulstandorten, neben einer zweiten Welle persistenter Schülerrückgänge in dessen Folge sowohl mit einem quantitativen als auch mit einem qualitativen Rückgang bestehender Erwerbsfähigenstrukturen zu rechnen.

Abbildung 3.2:

Absolventen im sekundären Ausbildungssystem in Ost- und Westdeutschland



Quelle: Darstellung des IWH auf Basis von Daten aus Uhly, A. (2008) Schaubilder zur Berufsbildung. Strukturen und Entwicklungen in der dualen Berufsausbildung Deutschlands. <http://www.bibb.de/de/17361.htm>, S.10 ff.

Verstärkte Investitionsbemühungen ostdeutscher Regionen in den Faktor Humankapitals führen zwar zu einem relativen Anstieg des regionalen Humankapitalangebots, dieser kann aber den Verlust durch Alterung aber nicht kompensieren. Der bestehende Humankapitalbestand Ostdeutschlands wird demzufolge langfristig sinken.

3.2 Offene Region

Im zweiten Fall steht die Region zusätzlich im interregionalen Wettbewerb um die knappen Produktionsfaktoren. Regionale Austauschprozesse der Faktoren Kapital und Arbeit verändern die Re-

gion nachhaltig. Auf der Basis neoklassischer Wachstumsmodelle argumentiert insbesondere die europäische Ebene, dass die Migration einen wesentlichen Treiber regionaler Konvergenzprozesse darstellt, welches sich in einem Angleich regionaler Kapitaleinsatzverhältnisse äußert. Dass der alternative Kapitalfluss nach Ostdeutschland bisher auf der Basis erheblicher staatlicher Unterstützung erfolgte und unerwartet gering und regional konzentriert ausfiel stützt diese These.

Basierend auf den Argumenten der Ökonomischen Geographie und der neuen Wachstumstheorie dominiert auf nationaler Ebene die Ansicht, dass diese negative Wanderungsbilanz ein Indikator für den wirtschaftlichen Niedergang des Ostens sei und damit schlecht für die Entwicklung der Fortzugsregionen. Aus der Wachstumstheorie ergibt sich, dass nicht die Zahl der Wandernden an sich, sondern deren Humankapitalausstattung für die regionalökonomische Konsequenzen der Wanderung entscheidend sind. Ist die regionale Produktivität oder Lohnsetzung derart, dass es für Hochqualifizierte lohnend ist, die arme Region überproportional stark in Richtung der reichen Region zu verlassen, dann kann dies auch auf aggregierter Ebene zu steigenden Wohlstandsunterschieden führen.

Vor diesem Hintergrund, ist der hier verwendete Ansatz um seine interregionalen Komponenten zu ergänzen. Das genutzte interdependente Gleichungssystem zur Erklärung des Zusammenhangs zwischen Wachstum und Migration für eine Region i konzentriert sich auf die wesentlichen Zusammenhänge. Es verwendet in abgewandelter Form die Gleichung (3.1) als erste der vier Strukturgleichungen (3.2) bis (3.5).

(3.2) $\ln y_{it+1} - \ln y_{it} = \alpha_0 - \alpha_1 \ln y_{it} + \alpha_2 \ln s_{kit} + \alpha_3 \ln s_{hit} - \alpha_4 \ln \square - \frac{g_{it} + \delta_{it}}{n_{it}} \square - \alpha_5 \ln \square - \frac{B_{it}}{m_{it}} \square - \alpha_6 \ln m_{it}$

(3.3) $\ln s_{hit} = \beta_0 + \beta_1 \ln m_{it} + \beta_2 EDUC_{it} + \square$

(3.4) $\ln m_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 \ln w_{it} - \gamma_2 \ln \frac{B_{it} - L_{it}}{B_{it}} \square + \gamma_3 \ln B_{it} + \square$

(3.5) $\ln w_{it} = \delta_0 + \delta_1 E \square \ln y_{it} - \ln y_{it-1} \square + \delta_1 \ln y_{it-1} + \square$

Das Wachstum der Region wird nun, neben dem originären Entwicklungspotential der Erwerbsfähigen B , ebenso durch die demographische Veränderung infolge überregionalen Zuzugs, gemessen als Nettomigration je Erwerbsfähigen m , beeinflusst. Zur Beschreibung der verschiedenen Transmissionskanäle ist der investive Anteil der Bruttowertschöpfung in Humankapital, die Nettomigrationsrate und in deren Folge auch der Lohn endogen. Dadurch wirkt die Nettomigrationsrate über mehrere Transmissionskanäle auf das regionale Wachstum. Zum einen geht sie direkt in die Gleichung (3.2) mit ein, zum anderen trägt sie indirekt über die Bestimmung des regionalen Humankapitalbestands zum Wachstum bei (Gleichung (3.3)). Neben der demographischen Veränderung gibt es weitere, hier nicht näher beschriebene, Ursachen regionalen Wachstums infolge interregionaler Austauschbeziehungen.

Zur Erklärung des regionalen Humankapitalbestandes in Gleichung (3.3) ist neben dem Nettozuzug die Anzahl regionaler Absolventen mit Hochschulzugangsberechtigung $EDUC$, als identifizierender Bestandteil in das Modell integriert. Allgemein kann dieser Ansatz um Größen erweitert werden, welche die generelle Ausbildungsstruktur beschreiben oder direkt beeinflussen.

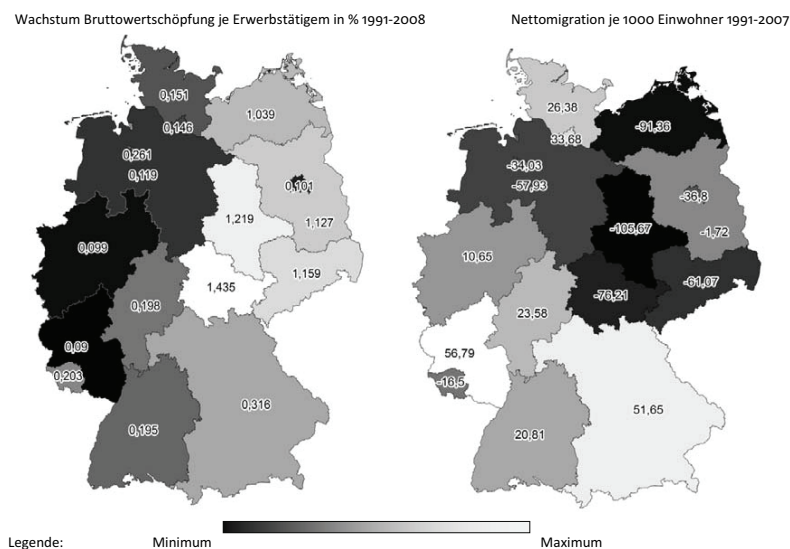
Aber auch die Nettomigrationsrate in ihrer Funktion als Erklärungsgröße des Humankapitals und des Produktivitätswachstums wird gemäß Gleichung (3.4) durch verschiedene Größen näher bestimmt. Ein hohes, mit den Erwerbstätigen gewichtetes Lohnniveau w oder ein großer Bestand an Erwerbsfähigen als Hinweis auf die Größe des Arbeitsmarktes wirkt positiv auf die Nettomigration. Eine erhöhte Arbeitslosigkeit, gemessen als Anteil der nicht erwerbstätigen Erwerbsfähigen, wirkt negativ auf die Nettomigrationsrate. Das erwerbstätigengewichtete Lohnniveau wiederum rekuriert u.a. auf das erwartete Produktivitätswachstum und das regionale Produktivitätsniveau y_{i0} zum Zeitpunkt der Lohnfestlegung (Gleichung (3.5)). Bei Entlohnung zu Grenzproduktivitäten entspricht das Produktivitätsniveau dem Lohnniveau. Aus demographischer Sicht sind, wie im Falle der geschlossenen Region, die Austauschprozesse,

die zu einer *Veränderung der Erwerbstätigenzahl* oder der *Humankapitalstruktur der Migranten* führen, von besonderem Interesse.

i) Veränderung der Erwerbstätigenzahl

Es ist theoretisch klar, dass sich das Produktivitätswachstum in der Fortzugsregion positiv durch den humankapitalneutralen Fortzug von Personen entwickelt. Der Fortzug wirkt auf das Kapitaleinsatzverhältnis der regionalen Produktionsprozesse, wodurch die Produktivität der ostdeutschen Regionen steigen sollte. Eine erste empirische Überprüfung des Zusammenhangs zwischen dem Wachstum der Arbeitsproduktivität sowie der Nettomigrationsrate im untersuchten Zeitraum offenbart einen deutlichen Zusammenhang (Abbildung 3.3).

Abbildung 3.3: Produktivitätswachstum und Nettomigrationsrate



Die Nettomigrationsrate des Bundeslandes Niedersachsen ist durch das Grenzdurchgangslager Friedland verzerrt.

Quelle: Eigene Darstellung unter Verwendung der Daten des Statistischen Bundesamtes.

Gerade die ostdeutschen Bundesländer konnten ihre Produktivität im untersuchten Zeitraum mehr als verdoppeln. Gleichzeitig mussten diese Regionen einen massiven Verlust an Erwerbsfähigen verkraften. Auch in einer offenen Region wirken demographische Veränderungen nicht losgelöst von den verbleibenden Einflussgrößen auf das Produktivitätswachstum. So spiegelt sich der ostdeutsche Transformationsprozess auch in einem Aufbau des Kapitalstocks. Es ist jedoch unstrittig, dass sowohl eine humankapitalneutrale Abwanderung als auch verstärkte Investitionstätigkeit in das Sachkapital in ostdeutschen Regionen das Produktivitätswachstum befördert.

ii) Humankapitalstruktur der Migranten

Die in diesem Zusammenhang aufkommende Frage ist, welche Rolle die Humankapitalmobilität für das regionales Wachstum und die Konvergenz ostdeutscher Regionen spielt. Dieser Fakt erhält seine Prägnanz aufgrund der häufig beschriebenen Selektivität von Wanderungsprozessen, d.h. der Tatsache, dass vornehmlich junge Menschen mit hohem Bildungspotential die schrumpfenden Regionen Ostdeutschlands verlassen.⁵ Dieser Fakt ist deshalb von Bedeutung, da diese Bevölkerungsgruppe in den nächsten 20 Jahren die Hauptlast des benötigten Humankapitalbestandes zu tragen hat.

Die Bedeutung der Stellung im Lebenszyklus macht sich indes nicht nur an der sogenannten ersten Schwelle des Eintritts von der allgemeinbildenden Schule in die tertiäre oder berufliche Bildung fest, sondern darüber hinaus auch beim Übertritt von der Bildungs- in die Erwerbsphase. Diese findet in der Regel im Alter von unter 30 Jahren statt, so dass das Angebot an Erwerbsmöglichkeiten nach Abschluss der Ausbildung eine zentrale Mobilitätsdeterminante der Personen im Alter von 18 bis 30 Jahren sein sollte.⁶

⁵ Roy, A.D. (1951) Some Thoughts on the Distribution of Earnings. Oxford Economic Papers 3(2), 135-146; Borjas, G.J. (1987) Self-Selection and the Earnings of Immigrants. American Economic Review 77(4), 531-553; Brücker, H.; Trübswetter, P. (2007) Do the best go west? An analysis of the self-selection of employed East-West migrants in Germany. Empirica 34, 371-395.

⁶ Rossi, P.H. (1980): Why families move. Second edition. London, SAGE Publication Inc; McAuley, W.J.; Nutty, C.L. (1982) Residential Preferences and Moving Behavior: A Family Life-Cycle Analysis. Journal of Marriage and the Family 44(2), 301-309

Im Zusammenhang mit den erhöhten westdeutschen Abiturientenzahlen sowie einmaligen Sondereffekten durch die Einführung eines 12jährigen Abiturs in einzelnen westdeutschen Bundesländern, könnte zumindest der Rückgang ostdeutscher Studierender kompensiert werden. Jedoch stellt sich dies nur als mittelfristige Strategie heraus. Auch müssen nach dem Studium adäquate Arbeitsangebote und innovative Forschung in der Region vorhanden sein, da nur so der langfristige Erfolg gezielter Attrahierung von Studienanfängern gesichert ist. So wird deutlich, dass die vermehrte Wanderung junger Menschen in eine Region auch von dem dortigen Angebot tertiärer Bildungsangeboten sowie deren langfristiger Perspektive am Arbeitsmarkt abhängt. Es ist klar, dass ostdeutschen Bildungsstandorte nicht nur untereinander, sondern auch mit westdeutschen Regionen im Wettbewerb um die besten Köpfe stehen.

Die Binnenmigration in Deutschland lässt sich generell als Ergebnis verschiedener Charakteristika beschreiben, die sich zu verschiedenen Themenfeldern zusammenfassen lassen. Es bestätigt sich die Attraktivität von Regionen mit überdurchschnittlichem Bildungs- und Kulturangebot. Diese, besonders von hochqualifizierten Erwerbstätigen mit überdurchschnittlichem Einkommensniveau, als wichtig erachteten Faktoren wirken entsprechend positiv auf einen möglichen Zuzug. Aus der Sicht Ostdeutschland profitiert die ostdeutsche Innovationskraft derzeit in hohem Maße von seinen öffentlichen Wissenschaftsstandorten. Verstärkte Anstrengungen in Bezug auf die gesteigerte Attrahierung innovativer Betriebe mit eigenen Forschungsstrukturen, welche zum Beispiel als erfolgreiche Ausgründungen neue Impulse in den ostdeutschen Regionen setzen können, sind wichtiger als je zuvor.

Die höhere Migrationsneigung von Personen mit hohem Humankapital ergibt sich auch aus dem i.d.R. höheren Lohnniveau in Regionen mit entsprechend humankapitalreichen Produktionsprozessen. Regionen welche derartige Jobs in ausreichender Zahl anbieten können, sind entsprechend attraktiv für einen solchen Zuzug. Im Rückgriff auf Abbildung 3.1 lässt sich aber dennoch behaupten, dass die Konvergenzeffekte die qua Humankapitalselektivität der Migra-

tion verursachten Divergenzeffekte zumindest in der Vergangenheit übertroffen haben.

4 Ausblick

Seit 1989 haben netto über 1,8 Mio. vorwiegend junge Menschen Ostdeutschland den Rücken gekehrt. Gegenwärtig beträgt der Wanderungsverlust jährlich ca. 50 000 Personen. Dieses Defizit entspricht dem natürlichen Bevölkerungsverlust pro Jahr, so dass die Größenordnung des Geburtendefizits mittlerweile mit dem Umfang der Nettoabwanderung vergleichbar ist. Künftig wird allein infolge der fehlenden Geburten der letzten 20 Jahre ein weiterer drastischer Bevölkerungsrückgang wahrscheinlich. Zwar fallen in der regionalen Betrachtung starke Unterschiede bezüglich der prognostizierten Bevölkerungsentwicklung auf, es handelt sich hierbei jedoch mehrheitlich um graduelle Unterschiede im prognostizierten Bevölkerungsverlust. Allenfalls im Umfeld der Großstadt Berlin oder ökonomisch prosperierenden Wirtschaftsräumen scheint eine Umkehr dieser allgemeinen Tendenz im Bereich des Möglichen.

Welche wirtschaftspolitischen Schlüsse lassen sich aus den geschilderten Überlegungen ziehen? Für die Angleichung der Wirtschaftsentwicklung Ostdeutschlands an westdeutsches Niveau bergen die demographischen Entwicklungen erhebliche Risiken. Zwar erhöht die Schrumpfung der Zahl der Erwerbstätigen in der kurzen Frist die Kapitalintensität und damit die Produktivität im Osten. Auch entspannte ein Rückgang des Arbeitsangebots die Lage am Arbeitsmarkt. Doch stellte die Entwicklung die ostdeutschen Unternehmen andererseits vor neuartige Herausforderungen. Der Humankapitalabfluss könnte die ostdeutschen Unternehmen auf der Suche nach Fachkräften zwingen, die Region zu verlassen – die Arbeitsnachfrage reagierte dann schneller als die Demographie. Vor diesem Hintergrund könnte sich die Abwanderung nicht als Produktivitätstreiber, sondern als Konvergenzhindernis herausstellen, das die Probleme auf dem Arbeitsmarkt nicht löst, sondern noch verschärft. Ist heute noch die hohe Arbeitslosigkeit ein prägendes Merkmal der Region, so ist es wahrscheinlich, dass gerade der Osten in Zukunft um jede Fachkraft kämpfen muss. Dies könnte insbeson-

dere Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Wirtschaftsbe-
reichen mit niedriger Produktivität vor erhebliche Probleme stellen,
da sie auf den ostdeutschen Lohnkostenvorteil angewiesen sind und
kaum Spielräume haben, an der Lohnschraube zu drehen. Hingegen
werden die innovativen Stars der ostdeutschen Wirtschaft mehr
Möglichkeiten erhalten, den gesuchten Fachkräften attraktive Kar-
rieren zu eröffnen und somit auch qualifizierte Migranten aus dem
westdeutschen und europäischen Raum anzulocken. An dieser Stel-
le wird sich die Zukunft Ostdeutschlandes entscheiden: Schaffen es
die Unternehmen durch innovative Produkte und Prozesse ihre
Produktivität zu steigern und aus dem Niedriglohnbereich aufzu-
steigen, wird das Fachkräfteproblem lösbar sein und die ostdeut-
sche Wirtschaft auf einen neuen Pfad gehoben, der – qua strukturel-
lem und technologischem Wandel – auch die Produktivitäts-
angleichung an die alten Bundesländer vorantreibt. Bleibt der Osten
hingegen zu großen Teilen ein Gebiet der verlängerten Werkbänke
und geringproduktiven Dienstleistungen, dann kann die Demogra-
phie zum „Abhängen“ zahlreicher ostdeutscher Regionen führen.
Welche Richtung Ostdeutschland an dieser Wegscheide einschlagen
wird, hängt wesentlich von zwei Faktoren ab: Innovation und Bil-
dung. Innovation, damit die Produktivität und in der Folge die Att-
raktivität der Unternehmen steigen; Bildung, auch Weiterbildung,
damit das Angebot an Arbeitskräften nicht auf die Nachfrage aus
dem Niedriglohnsektor, sondern den hochproduktiven Bereichen
trifft und den technologischen Wandel befördern hilft.

2. Sozialkapital im innerdeutschen Vergleich – Konzept, Messung und Empirie

Nicole Seifferth-Schmidt, Anja Itzenplitz*

„In den Beziehungen zwischen Menschen gibt es so wenig einen Stillstand wie im Leben des Einzelnen.“ Arthur Schnitzler

1 Vorbemerkungen

Das Sozialkapital ist ein noch recht junges Konzept. Seit den zentralen Arbeiten von BOURDIEU (1983), COLEMAN (1988, 1991) und PUTNAM (1993, 2000), die mittlerweile zu den Klassikern dieses Ansatzes zählen, hat es jedoch schon eine beachtliche Karriere gemacht. Vor allem die populären Studien des Politikwissenschaftlers PUTNAM verhalfen dem Sozialkapital disziplinübergreifend zu seinem Durchbruch.

Eine Ursache für die anhaltende Popularität und der große Vorteil des Sozialkapitalkonzeptes ist dessen enorme Anwendungsvielfalt. Das Erklärungsspektrum des sozialen Kapitals umfasst neben politik-, sozial-, und wirtschaftswissenschaftlichen Phänomenen auch so unterschiedliche Bereiche wie die Medizin, Psychologie, Raumplanung und Rechtswissenschaft.¹ Diese Anwendungsvielfalt des Sozi-

* Dipl. Volkswirtin Nicole Seifferth-Schmidt und Dipl. Volkswirtin Anja Itzenplitz sind wissenschaftliche Mitarbeiterinnen am Institut für Volkswirtschaftslehre, Fachgebiet Finanzwissenschaft der Technischen Universität Ilmenau. E-Mail: Nicole.Seifferth-Schmidt@tu-ilmenau.de bzw. Anja.Itzenplitz@tu-ilmenau.de.

¹ ADAM und RONČEVIĆ (2003, 158) charakterisieren das Sozialkapital daher auch als Genotyp mit vielen passenden phänotypischen Anwendungsmöglichkeiten.

alkapitals beruht auf seiner fehlenden Schärfe. So existiert bis heute keine einheitliche Definition und somit allgemein anerkannte Operationalisierungsmöglichkeit. Vielmehr betrachten Autoren je nach Herkunftsdisziplin Sozialkapital aus unterschiedlichen Perspektiven und legen differenzierte Schwerpunkte. Dieses Vorgehen und die daraus resultierenden vielfältigen Begriffsbestimmungen sind jedoch nicht negativ zu interpretieren. Zum einen handelt es sich bei der Sozialkapitalthematik um ein äußerst komplexes Themenfeld. Zum anderen beziehen sich die diversen Herangehensweisen stets auf einen gemeinsamen Kern und liefern lediglich verschiedene Interpretationsansätze des Genotyps Sozialkapital.

In Anbetracht dessen soll in diesem Aufsatz das theoretische Sozialkapitalkonstrukt mit seinen wesentlichen Komponenten vorgestellt werden. In diesem Beitrag zur Konzeptionalisierung der Sozialkapitaltheorie wird insbesondere auf die Operationalisierung eingegangen. Im Fokus unserer empirischen Anwendung der Messung von sozialem Kapital steht ein innerdeutscher Vergleich des Sozialkapitalbestandes. Als Datengrundlage dienen die Umfragen des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). Aufgrund seiner umfangreichen Befragungsthemen und Datenbasis ist es möglich, sowohl kulturelle als auch strukturelle Aspekte des Sozialkapitals aus einer Quelle zu beziehen und auf Basis einer ansehnlichen Beobachtungszahl zu untersuchen.

2 Sozialkapital – Definitionen der Klassiker

Einfach gesprochen bezeichnet Sozialkapital die aus zwischenmenschlichen Beziehungen resultierenden Ressourcen. So definiert bereits BOURDIEU soziales Kapital als

„die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten *Beziehungen* gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der *Zugehörigkeit zu einer Gruppe* beruhen“ (BOURDIEU 1983, 190 f.; Hervorhebungen im Original).

Diese netzwerkbasierte Sicht auf das soziale Kapital verfolgt auch COLEMAN, der von einer funktionalen Definition ausgeht. Sozialkapital stellt damit eine sozialstrukturelle Ressource dar, die bestimmte Handlungen von Individuen oder Zusammenschlüssen von Akteuren begünstigt (COLEMAN 1988, 98). Er unterscheidet verschiedene Formen von sozialem Kapital, zu denen unter anderem Verpflichtungen und Erwartungen (sprich Vertrauen), Normen und wirksame Sanktionen sowie übereignungsfähige soziale Organisationen und zielgerichtete Organisationen zählen (COLEMAN 1991, 395).

Auf COLEMANS handlungstheoretischen Sozialkapitalansatz baut PUTNAM in weiten Teilen auf. Im Mittelpunkt seiner empirisch untermauerten Analysen steht Sozialkapital als Lösung des Dilemmas kollektiven Handelns. PUTNAM assoziiert mit Sozialkapital „features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions“ (PUTNAM/LEONARDI/NANETTI 1993, 167). Die Komponenten seiner Sozialkapitaldefinition – Vertrauen, Normen und Netzwerke – sind eng miteinander verbunden und haben selbstverstärkende Effekte. Insbesondere Netzwerke zivilen Engagements (wie zum Beispiel Nachbarschaftsorganisationen, Sport- oder Musikvereine) stellen laut PUTNAM eine essentielle Form von sozialem Kapital dar. Die darin vorherrschenden horizontalen Beziehungen fördern stabile Reziprozitätsnormen und schaffen Vertrauen, sie erhöhen die Opportunitätskosten für defektierendes Verhalten und verbessern den Informationsaustausch über vertrauenswürdigen Handeln von Individuen, wodurch Reputationsmechanismen entwickelt werden können. Bestehende Netzwerke zivilen Engagements haben darüber hinaus Vorbild- und Katalysatorfunktion für zukünftige Kollaborationen (PUTNAM/LEONARDI/NANETTI 1993, 173 f.). Aus diesen zivilgesellschaftlichen Netzwerken geht schließlich das soziale Vertrauen hervor, das für kooperatives Verhalten maßgebend ist und welches wiederum in funktionierenden Demokratien, Wachstum und Wohlstand hervorbringt.

Da jüngere Vertreter der Sozialkapitaltheorie sich stets auf einen der drei Klassiker beziehen, ist es nicht zielführend, weitere Definitionsvorschläge im Rahmen dieser Ausarbeitung vorzustellen. Jedoch soll im Folgenden ein kurzer Überblick über die speziellen Facetten dieses Konzeptes gegeben werden, um die Basis für eine Operationalisierung von sozialem Kapital zu gewährleisten.

3 Sozialkapital – Analyseebenen, Perspektiven und Dimensionen

Mikro-, Meso- und Makroebene

Die Crux in der Festlegung einer einheitlichen Definition von Sozialkapital liegt unter anderem auch darin begründet, dass soziales Kapital für alle Ebenen relevant ist. Auf der Mikroebene lässt sich Sozialkapital in den zwischenmenschlichen Beziehungen orten. Hiermit ist der Nahbereich eines Individuums gemeint. So sind die Familie und der enge Freundeskreis Bezugspunkte der Sozialkapitalanalyse auf der Mikroebene. In diesem Zusammenhang wird Sozialkapital als individuelle Ressource betrachtet und hauptsächlich gegenseitige Unterstützungsleistungen werden thematisiert. Vor allem bei BOURDIEU (1983) ist Sozialkapital auf der Mikroebene angesiedelt. Die Mesoebene stellt Netzwerke, Vereine, Mitgliedschaften, aber auch Betrachtungen zu Sozialkapital in Unternehmen in den Fokus ihrer Untersuchungen. Insbesondere bei den Netzwerktheoretikern BURT (1992) und LIN (2001b) findet sich Sozialkapital auf der Mesoebene. Auf der Makroebene schließlich stehen Gesellschaftsstrukturen im Mittelpunkt. Die Gesellschaftsanalyse thematisiert in diesem Kontext das generalisierte Vertrauen, Normen und Werte sowie Symbole einer Sozietät. Beispielshaft sind hier die Untersuchungen des Sozialkapitalbestands von Regionen (Italien) oder Nationen (USA) von PUTNAM (1993, 2000) anzuführen.

Eine Spezifität des sozialen Kapitals ist sein von GABRIEL et al. (2002) treffend formulierter „doppelter Doppelcharakter“. Denn einerseits unterscheidet sich Sozialkapital hinsichtlich einer Beziehungs- und einer Systemperspektive. Gleichzeitig differenziert sich soziales Kapital in kulturelle und strukturelle Aspekte, wobei beide Aspekte

sowohl für die Beziehungs- als auch die Systemperspektive relevant sind.

Beziehungs- vs. Systemperspektive sozialen Kapitals

Diese Unterscheidung geht auf die Eigenschaft sozialen Kapitals zurück, sowohl individuellen Ressourcencharakter zu besitzen als auch Kollektivguteigenschaften aufzuweisen. Zum einen ist es möglich, in sein individuelles Beziehungsnetzwerk zu investieren, um einen persönlichen Nutzen daraus zu ziehen. So werden insbesondere Freundschaften gepflegt, von denen sich Individuen Vorteile für die berufliche Karriere versprechen oder sie unterhalten intensive Beziehungen zu Verwandten bzw. Nachbarn aufrecht, um beispielsweise von deren Unterstützung bei der Kinderbetreuung oder ähnlichen Gefälligkeitsdiensten zu profitieren. Zum anderen stellt Sozialkapital auch ein öffentliches Gut dar. COLEMAN (1991, 409 ff.) beschreibt ausführlich die Kollektivgutaspekte des sozialen Kapitals und weist darauf hin, dass Sozialkapital ein Attribut der sozialen Struktur ist, die Individuen umgibt. Diese können folglich von Investitionen anderer in deren Sozialkapital profitieren, ohne selbst einen Beitrag zu leisten. Respektive betrifft ein Schwund von sozialem Kapital alle, auch diejenigen, die in dessen Aufbau investiert haben. Es ist eben nicht möglich, dass ein Akteur allein soziales Kapital aufbaut, da es auch Ressourcen einschließt, die der Beziehungsstruktur immanent sind.

Gemäß dieser beiden Sichtweisen, lässt sich Sozialkapital laut ESSER (2008, 23 ff.) in Beziehungskapital und Systemkapital unterscheiden², wobei die beziehungsbezogene Perspektive auf die Ressourcen abstellt, die eine Person aus ihren direkten oder indirekten Verbindungen zu anderen Personen erhält. Über diese kann ein Akteur wie über private Güter verfügen. Er selbst kann das Ausmaß dieser Ressourcen intentional beeinflussen. Andererseits nimmt die systembezogene Perspektive Bezug auf die Leistung der gesamten Netzwerkstruktur, in die jeder Akteur eingebettet ist. Auf die Eigenschaften des gesamten Beziehungsgefüges (wie zum Beispiel Dichte, Ge-

² Andere Autoren sprechen in diesem Zusammenhang von „externer“ und „interner“ Perspektive (ADLER/KWON 2002, 19; RIEMER 2005, 89) oder auch „macro- vs. relational-level perspective“ (LIN 2001a, 26).

geschlossenheit oder Stabilität eines Netzwerks) hat der Einzelne allein keinen Einfluss. Diese, der Struktur immanenten Merkmale haben Kollektivgutcharakter³.

Strukturelle vs. kulturelle Dimensionen sozialen Kapitals

Die zweite Unterscheidung, die sich in der Literatur manifestiert hat, differenziert Sozialkapital in strukturelle und kulturelle Dimensionen (vgl. GABRIEL et al. 2002, 21 ff.; DETH 2003, 81 f.; ROßTEUTSCHER/WESTLE/KUNZ 2008, 21).

Strukturelle Aspekte, die in der Netzwerkkomponente des sozialen Kapitals erfasst werden, betreffen die konkrete Ausgestaltung von Netzwerken und Beziehungen, die in ihnen herrschen. Hierbei inkludiert sind das Ausmaß der Verbindungen, deren Art und Dichte. Vertrauen, Normen und Werte hingegen zählen zu den kulturellen Aspekten, die eher abstrakten und ideellen Charakter haben.

4 Sozialkapitalkomponenten

Netzwerkbasierte Ressourcen

Soziale Netzwerke gelten als die zentrale strukturelle Sozialkapitalkomponente. Menschen, die mit anderen Beziehungen unterhalten, können von vielfältigen Ressourcen profitieren, von denen isolierte Personen ausgeschlossen sind. Dieser private Nutzen von Netzwerken besteht vor allem in dem Generieren zusätzlicher Informationen, die nicht zuletzt bei der Arbeitsplatzsuche hilfreich sind, aber auch in kostensparenden gegenseitigen Hilfeleistungen und Gefälligkeiten. Gleichzeitig erzeugen soziale Netzwerke externe Effekte⁴. So können in Wohngebieten, welche durch dichte nachbarschaftli-

³ ESSER (2008, 26) weist darauf hin, dass diese strikte Unterscheidung rein theoretischen Charakters ist. Einerseits beinhaltet jede Art von Beziehungskapital auch Kollektivgutelemente. Dies liegt darin begründet, dass eine Beziehung nicht von einer Person allein aufgebaut und aufrechterhalten werden kann. Andererseits setzt sich jedes System und damit das systembezogene Kapital aus Individuen und deren Interaktionen zusammen.

⁴ Diese externen Effekte müssen nicht zwingendermaßen positiv sein. Denkbar sind ebenso negative externe Effekte, wie zum Beispiel die Exklusion und Benachteiligung Dritter durch die Aufrechterhaltung dichter Netzwerke.

che Beziehungen geprägt sind, auch die Bewohner von der höheren öffentlichen Sicherheit profitieren, die selbst nicht in die Beziehungsnetzwerke investieren (PUTNAM/GOSS 2001, 20 f.).

Hinsichtlich der beziehungsorientierten Perspektive unterscheidet die Netzwerktheorie starke und schwache Beziehungen. Dies geht auf GRANOVETTERS (1973) Analyse beruflicher Mobilität zurück, in der er die Stärke schwacher Beziehungen konstatiert. Familienbande und enge Freundschaftsbeziehungen sind Beispiele starker Beziehungen. In Netzwerken mit starken Bindungen sind die kulturellen Sozialkapitalkomponenten (gegenseitiges Vertrauen, Normen und Wertegefüge) besonders stark ausgeprägt. Speziell für den Zugang zu wichtigen Ressourcen und zusätzlichen Informationen sind jedoch Brückenbindungen notwendig, die nur in schwachen Beziehungen vorkommen. Die sogenannten weak ties, wie beispielsweise flüchtige Bekanntschaften oder Kontakte im Berufs- und Vereinsleben, sind lose Verbindungen zwischen durchaus heterogenen Personen.

Eng mit dieser Unterscheidung verbunden, ist die von PUTNAM (2000, 22) vorgenommene wohl wichtigste Klassifikation von sozialem Kapital. Er unterscheidet zwischen bindendem (bonding) und überbrückendem (bridging) Sozialkapital.

Bindendes soziales Kapital zeigt sich in sehr homogenen (beispielsweise bezüglich der sozialen Herkunft, Ethnie, Religion etc.), dichten und geschlossenen Gruppen, welche durch starke Beziehungen verbunden sind. Diese intensiven Bindungen sind meist horizontaler Art, haben informellen Charakter und sind nach innen gerichtet. Das bindende Sozialkapital fördert somit den Zusammenhalt und das Vertrauen innerhalb der Gruppe. PUTNAM bezeichnet es deshalb treffend als „sociological superglue“ (PUTNAM 2000, 23). Jedoch bringt das bindende soziale Kapital auch Nachteile mit sich. Zum einen kann die starke Loyalität gegenüber Insidern, ein ausgeprägtes Ausschluss- und Abschottungsverhalten Outsidern gegenüber bedeuten. Zum anderen können daraus lock-in-Effekte mit negativen Innovationswirkungen und daraus folgenden Wettbewerbsnachteilen erwachsen, wenn sich Gruppenmitglieder gegenüber

neuen Ideen von außen versperren (STAVEREN/KNORRINGA 2007, 116).

Überbrückendes Sozialkapital beruht auf schwachen Beziehungen zwischen eher heterogenen Personen. Diese losen Verbindungen können sowohl horizontal als auch vertikal Akteure auf verschiedenen Hierarchieebenen miteinander verknüpfen, wobei die Beziehungen stets offen und außenorientiert sind. Bürgerinitiativen und Vereine, in denen Menschen verschiedenster Herkunft, Religion und sozio-ökonomischen Status zusammenkommen, sind hierfür exemplarisch. Überbrückendes soziales Kapital schafft generalisiertes Vertrauen und ist aufgrund seines offensiven Charakters vor allem für Informations- und Wissensdiffusionsprozesse in der Gesellschaft von Bedeutung, weshalb PUTNAM es als „sociological WD-40“ (PUTNAM 2000, 23) metaphorisiert (STAVEREN/KNORRINGA 2007, 115 f.).

Eigenschaften der Netzwerkstruktur stehen bei systemorientierten Betrachtungen von Netzwerken im Fokus des Interesses. BURTS (1992) Theorie struktureller Löcher baut auf GRANOVETTERS Überlegungen auf und betont die aussichtsreiche Position von Akteuren, die eine Brückenfunktion zwischen sonst unverbundenen Clustern einnehmen. Daraus resultiert ein nicht unerheblicher Wettbewerbsvorteil, der über den reinen Informationsnutzen hinaus auch zusätzliche Kontrollvorteile, respektive ein höheres Sozialkapital, bietet.

Die Netzwerkgeschlossenheit, welche vor allem von COLEMAN (1988, 105 ff.) thematisiert wurde, ist ein weiterer wichtiger struktureller Netzwerkaspekt. Diametral zu BURTS Theorie konstatiert COLEMAN, dass vor allem in geschlossenen Netzwerken mit dichten, eng verbundenen und redundanten Beziehungsstrukturen ein höherer Sozialkapitalbestand entsteht. Denn diese hohe Netzwerkdicke und -geschlossenheit begünstigt vor allem die Herausbildung kultureller Sozialkapitalaspekte. So fördert eine derartige Struktur nicht nur den Aufbau von Reputationsmechanismen und Normen. Da leicht Sanktionsmöglichkeiten bei Defektion aufgebaut werden können, entsteht auch ein kooperationsfreudiges Klima, welches Vertrauen fördert und durch seine transaktionskostensenkende Wirkung Effizienz bewirkt.

Vertrauen

Als Ausfaltung kulturellen Sozialkapitals steht das Vertrauen im Fokus wissenschaftlicher Aufmerksamkeit. Diese Rolle kommt ihm aufgrund seiner besonderen Relevanz für die Wohlfahrt einer Gesellschaft zu. So ist laut FUKUYAMA „a nation's well-being, as well as its ability to compete, [...] conditioned by a single, pervasive cultural characteristic: the level of trust inherent in the society“ (FUKUYAMA 1995, 7). DELHEY und NEWTON bezeichnen Vertrauen wegen seiner großen Bedeutung für ökonomisches Wachstum, den reibungslosen Ablauf von Demokratien und sozialer Integration als „sozialen Kitt“ und den „Schmierstoff schlechthin, mit dem Gesellschaften funktionieren“ (DELHEY/NEWTON 2004, 152). Vertrauen reduziert Unsicherheiten und senkt Transaktionskosten, da Informationen einfacher beschafft werden können, Kooperationen leichter zustande kommen sowie Verträge weniger Kontroll- und Überwachungsmechanismen bedürfen.

Vertrauen ist wie Sozialkapital ein schwer zu erfassender Begriff, der in zahlreichen Wissenschaftsdisziplinen Anwendung findet, ohne dass eine einheitliche Definition existiert. Ähnlich dem Sozialkapital selbst, wird in der Verwendung und Konzeptualisierung von Vertrauen je nach Disziplin ein anderer Schwerpunkt gesetzt. Generell kann Vertrauen als die Erwartung eines Akteurs angesehen werden, dass andere in seinem Interesse agieren, ihre Handlungen ihm aber zumindest nicht zum Nachteil gereichen (NEWTON 2001, 202; OFFE 2001, 249).

Das Vertrauen lässt sich in zwei Kategorien unterteilen. Es wird zwischen Institutionenvertrauen und sozialem Vertrauen unterschieden. Ersteres, welches auch als politisches Vertrauen bezeichnet wird, bezieht sich auf das Vertrauen der Gesellschaftsmitglieder in die Handlungsfähigkeit ihrer exekutiven, legislativen und judikativen Organisationen und Institutionen.

Soziales Vertrauen wird weiterhin in interpersonales und generalisiertes Vertrauen differenziert.⁵ Interpersonales Vertrauen bezeichnet das personenorientierte, konkrete Vertrauen, in persönlich gut bekannte Personen. Diese auf der Beziehungsebene verankerte Vertrauensform, die auf persönlichen Erfahrungen beruht, ist insbesondere für bindendes Sozialkapital von Bedeutung. PUTNAM (2000, 136) spricht in diesem Zusammenhang von *thick trust*, da interpersonales Vertrauen in der Regel zwischen Personen besteht, die durch starke Beziehungen verbunden sind. Generalisiertes Vertrauen hingegen bezeichnet er als *thin trust*, da es unpersönlich ist und Vertrauen zwischen einander unbekannten Personen beschreibt. Dementsprechend ist es für überbrückendes Sozialkapital relevant. Generalisiertes Vertrauen ist die „*grundsätzliche Vertrauensbereitschaft* eines Akteurs, unabhängig von den Spezifika einer bestimmten Situation“ (RIPPERGER 1998, 101; Hervorhebungen im Original). Die eher abstrakte Art von Vertrauen ist systemorientiert und von all-gemeingültigen Charakter. Umgangssprachlich wird diese Vertrauensform durch die Umschreibung erfasst, welches Vertrauensklima in der Gesellschaft vorherrscht. Während sich interpersonales Vertrauen zusammenfassen lässt als „A vertraut B“, spiegelt sich generalisiertes Vertrauen in der Kurzform „A hat Vertrauen“ wider (siehe auch USLANER 2008, 103).

Normen und Werte

Normen und Werte sind eng mit dem Vertrauen verknüpft und stellen die zweite kulturelle Sozialkapitalkomponente dar. Werte umfassen wünschenswerte Idealzustände, welche Individuen, die vor diversen Handlungs- und Entscheidungsalternativen stehen, Orientierungshilfe leisten. Sie sind in der Regel von langer Dauer und wirken situationsübergreifend. Normen als konkrete Verhaltensmaßregeln (z.B. Verbot von Scheidungen) dienen dem Erreichen der vorherrschenden abstrakten Werte (z.B. Treue). Diese Leitrichtlinien der Gesellschaft sind für alle verbindlich, Verstöße dagegen haben Sanktionen zur Folge (OELGART 2005, 41 ff.).

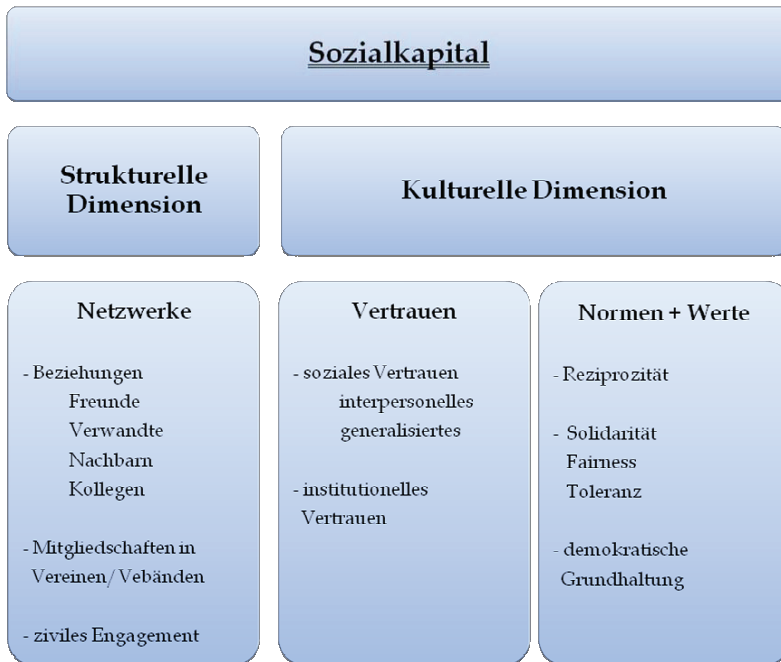
⁵ Wobei für interpersonales Vertrauen auch Bezeichnungen wie „partikularistisches“ Vertrauen (DELHEY/NEWTON 2004, 152; USLANER 2008, 103 f.), „Nahbereichsvertrauen“ (FREITAG/BÜHLMANN 2005, 579) oder „spezielles“ Vertrauen (PALDAM 2000, 635) verwendet werden.

Im Fokus der Sozialkapitaltheorie stehen hauptsächlich Werte und Normen wie Fairness, Solidarität und Reziprozitätsnormen, die kooperatives Verhalten, Vertrauen und gegenseitiges Verständnis der Kollektivmitglieder fördern, so dass diese als eine Gemeinschaft zusammenhalten, anstatt sich als eigennutzorientierte Fremde und Rivalen zu betrachten (NEWTON 1997, 576). Die Vermeidung und Sanktionierung von Defektion ist daher das in der Sozialkapitalforschung am häufigsten genannte Normenkriterium. Insbesondere die klassischen Beiträge von PUTNAM konzentrieren sich auf sogenannte Normen der Reziprozität, womit eine bestimmte Wechselseitigkeit gemeint ist. Persönliche Beziehungen werden an gewisse Erwartungen gebunden, d.h. beispielsweise dass anderen geholfen wird, wenn diese einem auch geholfen haben. Neben der spezifischen Reziprozität gilt für PUTNAM vor allem die generalisierte Form als besonders produktive Sozialkapitalkomponente.⁶ Denn in Gemeinschaften, in denen generalisierte Reziprozität vorherrscht, können Individuen effizienter opportunistischem Verhalten widerstehen und Probleme kollektiven Handelns lösen (PUTNAM 1993, 172).

In der folgenden Abbildung sind die vorgestellten Sozialkapitalkomponenten mit konkreten Ausprägungen überblickartig zusammengefasst.

⁶ Die spezifische Reziprozität bezeichnet einen simultanen Austausch relativ gleichwertiger Objekte, wohingegen generalisierte Reziprozität auf längere Sicht ausgelegt ist und Tauschbeziehungen beschreibt, in denen die Leistungen zunächst unerwidert und unausgeglichen bleiben, irgendwann aber in unbestimmter Höhe zurückgezahlt werden (PUTNAM 1993, 172).

Abbildung1: Sozialkapitalaspekte



Quelle: eigene Darstellung

5 Operationalisierung von Sozialkapital

Die bisherigen Ausführungen verdeutlichen den offenen Charakter des Sozialkapitalkonzeptes. Die Flexibilität schlägt sich auch in der Operationalisierung nieder. So existiert bis heute kein einheitliches Vorgehen, stattdessen wird dieses vom Kontext der jeweiligen Fragestellung determiniert. Demensprechend ist ein Vergleich verschiedener Operationalisierungsvarianten nicht möglich. Jedoch wird im Folgenden ein Überblick über die vielfach angewendeten Methoden gegeben, die sich in der Literatur bereits als übergreifende Indikatoren herauskristallisiert haben.

Sozialkapital ist im Gegensatz zu anderen materiellen und immateriellen Kapitalarten nicht so einfach zu quantifizieren. Die verschiedenen Konzepte zum Sozialkapital umfassen zum Teil schwer zu erfassende Faktoren bzw. Indikatoren für das Bestehen von sozialem Kapital – z.B. Maßeinheiten für das Vertrauen, die Unterstützungsbereitschaft oder Kooperationshäufigkeit. Solche Faktoren sind meist nur über Befragungen von Personen ermittelbar.

Wird die Unterscheidung in beziehungs- und systembezogene Perspektive aufgegriffen, ist zu bemerken, dass Ergebnisse aus Bevölkerungsumfragen⁷ nur für die individuelle Ebene ausreichend sind. Um Relevanz auf der Kollektivebene zu haben, müssen die Umfrageergebnisse aggregiert und durch amtliche Statistiken ergänzt werden (KUNZ/WESTLE/ROßTEUSCHER 2008, 46).

Die Messung von sozialem Kapital muss außerdem die Analyseebene beachten. Auf der Makroebene kann die Messung von Sozialkapital mittels gesamtgesellschaftlicher Studien, wie beispielsweise PUTNAMs Analysen des Sozialkapitals der USA (2000) sowie dem Vergleich von Nord- u. Süditalien (1993), durchgeführt werden. Auf der Mikroebene haben sich Netzwerkanalysemethoden als geeignetes Mittel etabliert.

Eine übliche Methode **netzwerkbasierte Ressourcen** zu operationalisieren, geschieht durch die Abfrage verschiedener Indikatoren. Typischerweise betreffen diese die soziale Partizipation, d.h. Mitgliedschaften in Vereinen, Verbänden und Organisationen sowie ziviles Engagement. Dieser direkte Indikator resultiert aus der auf PUTNAM (1993, 173 f.) zurückgehenden Schlussfolgerung, dass das Mitwirken in Organisationen die Fähigkeit schult, zu kooperieren und Lösungen für das Dilemma kollektiven Handelns zu finden. Des Weiteren lassen die Indikatoren der sozialen Partizipation Rückschlüsse auf die Größe des persönlichen Netzwerkes von Individuen zu. Eine weitere Möglichkeit soziale Beteiligungen zu erfassen, ist die Verwendung von offiziellen Statistiken über Mitgliedschaften. Darüber hinaus erfolgen häufig Interviews, die sich mit

⁷ Wie beispielsweise dem World Values Survey (WVS), dem European Values Study Survey (EVS), dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP), der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (Allbus), dem European Social Survey (ESS) und dem Eurobarometer.

speziellen Aspekten partieller sozialer Netzwerke befassen, z.B. wird die Häufigkeit von Kontakten und Hilfeleistungen von Freunden, Verwandten, Nachbarn etc. abgefragt. Die Netzwerkeinbindung von Individuen kann auf drei verschiedene Weisen ermittelt werden:

- 1) Der *Namensgenerator* von FISCHER (1977) bittet die Befragten, Namen und Personen anzugeben, mit denen sie sich über wichtige Belange des Lebens unterhalten oder sie bei Problemen zu Rate ziehen. Meist kann eine wahllose Anzahl an Personen genannt werden, zu denen beliebig viele Informationen über das Geschlecht, das Alter, den höchsten Bildungsabschluss oder den Beruf generiert werden. Daraus lassen sich dann die Netzwerkgröße, die Heterogenität oder die Dichte des Netzwerkes bestimmen. Nachteilig ist der hohe Aufwand, weswegen oftmals nicht alle Kontakte von den Befragten aufgelistet werden, wodurch die Größe des Netzwerkes und schwache Kontakte nicht vollständig erfasst werden.
- 2) Mit dem *Positionsgenerator* von LIN und DUMIN (1986) soll der oben genannte Nachteil gemindert werden, indem die Befragten aus einer Liste mit 20 Berufen auswählen, welche Position einer ihrer Bekannten, Freunde oder Familienangehörigen inne hat. Folglich wird der Zugang zu einer Ressource über die Stärke der Beziehung zu einer Person mit einer bestimmten Berufsposition gemessen. Da sich diese Messmethode nur auf den Status der Position im Berufsleben bezieht, werden nicht berufsgebundene Bindungen z.B. zu Arbeitslosen, Rentnern oder Jugendlichen in der Ausbildung vernachlässigt. Auch wird nicht abgefragt, welche der potentiellen Ressourcen tatsächlich genutzt werden können. Die alleinige Bekanntschaft mit einem Ökonomen sagt noch nichts darüber aus, ob dieser auch bei Steuererklärungen oder ähnlichem hilft. Folglich sind Befragungen mit dem Positionsgenerator nur bedingt brauchbar.
- 3) Eine dritte Erweiterung ist der *Ressourcengenerator* von VAN DER GAAG und SNIJDERS (2004), welcher die Nachteile der zuvor genannten Messmethoden bereinigt. Hier steht der Zugang zu den Ressourcen im Vordergrund. Die Befragten sollen

aus einer Liste von Ressourcen Personen angeben, die ihnen diese - z.B. Hilfe bei der Steuererklärung oder Reparatur des Autos - zur Verfügung stellen können. Auch sollte angegeben werden, wie eng die Bindung zu denjenigen Personen ist. Kritisch ist hierbei aber die Beschränkung nur auf den Zugang von Ressourcen zu sehen, da Kenngrößen wie Umfang oder Dichte des Netzwerkes vernachlässigt werden.

In Anbetracht der Nachteile der drei Varianten, schlagen FRANZEN und POINTNER (2007, 74) eine Kombination aus Namens- und Ressourcengenerator vor. Damit ist es möglich, den Ressourcenzugang als auch die Größe und die Dichte des Netzwerks zu bestimmen.

Probleme, die Erhebungen sozialer Partizipation (in Form von Mitgliedschaften) aufwerfen, sind erstens die schwer ablesbare Unterscheidung zwischen aktivem und passivem Engagement, zweitens die Frage, was einem größeren Sozialkapitalpotential entspricht, viel Engagement in einem Verein oder wenig in vielen Organisationen. Drittens lösen moderne Varianten zwischenmenschlicher Beziehungen, wie z.B. Internetforen oder Chat-Groups, die zunehmend an Bedeutung gewinnen, klassische Formen des interpersonellen Kontaktes ab – werden aber bisher nicht abgefragt. GEHMACHER (2003, 318) spricht hier von „altem“ und „neuem“ Sozialkapital. Auch KUNZ/WESTLE/ROßTEUSCHER (2008, 44) konstatieren, dass die traditionellen Organisationsformen zunehmend unattraktiv werden und alternative Formen des sozialen Engagements (wie die Beteiligung in Einzelprojekten) an Bedeutung gewinnen.

Vertrauen als wichtige Sozialkapitalkomponente wird üblicherweise mittels Umfragen erfasst. Insbesondere das generalisierte Vertrauen ist von großer Relevanz für die Messung von sozialem Kapital, da bei seiner Existenz davon ausgegangen werden kann, dass Verträge eher zustande kommen und Transaktionskosten ceteris paribus verringert werden. Im allgemeinen ähneln sich die Fragen nach dem generalisierten Vertrauen in den Bevölkerungssurveys und lauten folgendermaßen: „Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?“. Die Antwortmöglichkeiten werden auf einer mehrstufigen Skala vorgegeben, wobei unter anderem zwischen den

Optionen 1. „most people can be trusted“, 2. „can't be too careful“ und 3. „don't know“ gewählt werden kann (WVS Welle 2000, EVS Welle 1999/2000). Interpersonales Vertrauen wird operationalisiert, indem die allgemeine Frage nach dem Vertrauen für spezielle Personen konkretisiert wird. Dementsprechende Fragemöglichkeiten wären z.B. „Vertrauen Sie ihrem Nachbarn/ihren Geschwistern...“. Das institutionelle Vertrauen wird gewöhnlich mit Fragen nach dem Vertrauen in gesellschaftliche Einrichtungen wie z.B. politische Parteien, Gewerkschaften, Kirche oder Bildungssystem ermittelt. Neben Umfragen ist es auch denkbar, Vertrauen aus amtlichen Statistiken z.B. über die Kooperationshäufigkeit von Unternehmen abzuleiten. Des Weiteren ist es möglich, Methoden der „behavioral economics“ zu nutzen und beispielsweise Experimente mit verlorenen Wertgegenständen zu analysieren.

Probleme dieser Operationalisierungsmethoden sind in der Verzerrung des Vertrauensniveaus durch psychologische Effekte vorstellbar, die z.B. negative Erfahrungen aus der nahen Vergangenheit überbewerten. Darüber hinaus ist die Antwortvorgabe der Surveys kritisch zu sehen, da Vertrauen und Vorsicht sich nicht zwangsläufig ausschließen müssen. Die Messung von Vertrauen über Statistiken kann dahingehend in Frage gestellt werden, ob nicht eher exogene Kooperationsmöglichkeiten als endogenes Sozialkapital für das Kooperationsverhalten von Unternehmen ausschlaggebend ist.

Die Operationalisierung von **Werten und Normen** geschieht oftmals durch spieltheoretische Experimente (BOLTON/OCKENFELS 2000; FEHR/SCHMIDT 1999). Beispielhaft anzuführen sind hier das Ultimatum- und das Diktatorspiel, mittels dessen Fairness untersucht werden kann, sowie die davon modifizierte Form des sequenziellen Diktatorspiels, durch welches Reziprozität nachgewiesen werden kann (DIEKMANN 2004).

Gleichwohl erfolgen in den relevanten Bevölkerungsumfragen auch Abfragen von Werten und Normen, die für das Sozialkapital von zentraler Bedeutung sind. Insbesondere Fragestellungen, die sich auf das gemeinschaftliche Miteinander beziehen und die Bereitschaft zeigen, moralisch wie finanziell Verantwortung für das Kollektiv zu übernehmen, fallen in diese Kategorie. Diese Themen erfassen vor allem die Haltung der Befragten zu kooperativen Verhal-

ten in der Gesellschaft, respektive die Einstellung zu Formen sozialen Trittbrettfahrens. Im WORLD VALUES SURVEY (WVS) werden beispielsweise persönliche Standpunkte zu unrechtmäßiger Inanspruchnahme von staatlichen Unterstützungsleistungen, zu Schwarzfahren, dem Erwerb gestohlener Güter, zu Steuerhinterziehung und Korruption abgefragt. Fragen, die moralische Standards in der Gesellschaft betreffen, werden beispielsweise im WVS erhoben, in dem man sich nach Werten erkundigt, die in der Kindererziehung wichtig sind.

Eine weitere Option Normen und Werte zu operationalisieren, besteht in der Verwendung offizieller Statistiken, die Auskunft über demokratische Grundhaltungen und kollektives Kooperationsverhalten geben, wie z.B. Erhebungen über Wahlbeteiligungen oder zum Spendenverhalten.

Normen und Werte können aber auch indirekt erfasst werden. Da es schwieriger ist, Überzeugungen, vorherrschende Regeln und Werte zu ermitteln als die Quantität sozialer Partizipation zu erheben, greifen Autoren, bei denen dieser kulturelle Aspekt im Fokus des Forschungsinteresses steht, zu einem Proxy und ermitteln einen Index aus statistischen Daten, welche die Abwesenheit dieser Werte indizieren. FUKUYAMA (2002, 41) stützt sich zum Beispiel auf den Ansatz der National Commission on Civic Renewal, der Sozialkapital über den Umweg sozialer Dysfunktionen anhand von z.B. Kriminalitäts-, Scheidungs- und Suizidraten, Zahl von Zivilgerichtsverfahren oder Steuerhinterziehung misst.

Schwierigkeiten bei der Erhebung von Werten und Normen sind in Bezug auf die unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten der Fragen denkbar. Insbesondere erscheint dies problematisch, sobald kulturübergreifende Vergleiche angestellt werden, denn dann ergibt sich ein größerer Spielraum für Missdeutungen der Fragestellungen.

6 Empirie und Fazit

Die Analyse von Datenquellen hat gezeigt, dass es viele gibt, die einzelne Items abfragen, welche für das Sozialkapital von Relevanz sind, jedoch werden in keiner Quelle alle Indikatoren vollständig erfasst. Zudem sind die Erhebungen, aus denen soziales Kapital er-

mittelt werden kann, nicht speziell zur Messung von Sozialkapital konzipiert.⁸

Aus dem umfangreichen Repertoire an sozialen Erhebungen, die national und international durchgeführt werden, wurde von den Autoren der Paneldatensatz des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) gewählt. Für die Analyse des Sozialkapitalbestandes in Ost- und Westdeutschland wurden die Wellen 2003, 2005 und 2007 verwendet. Dieser Survey ist am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin angesiedelt und stellt Mikrodaten für die sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Grundlagenforschung bereit. Seit 1984 werden auf Basis einer jährlichen Wiederholungsbefragung dieselben privaten Haushalte und Personen – soweit diese zu weiteren Teilnahmen bereit sind – zu einer Vielzahl sozio-ökonomischer Indikatoren wie z.B. Lebensbedingungen, Persönlichkeitsmerkmale, Wertvorstellungen und Risikoeinstellungen befragt. Bereits im Juni 1990, d.h. noch vor der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion, wurde die Studie auf das Gebiet der ehemaligen DDR ausgeweitet, um anhand der Transformation einer Gesellschaft besonders aussagekräftige Daten zu gewinnen. Dementsprechend wird das Erhebungsprogramm ständig an neue Entwicklungen in der Gesellschaft angepasst.

Das SOEP stellt mit $N = 22.611$ befragten Personen in 2003, $N = 21.105$ in 2005 und $N = 20.886$ in 2007 eine sehr umfangreiche Datenbasis dar. Hier werden, was noch längst keine Selbstverständlichkeit ist, in einem Survey sowohl strukturelle als auch kulturelle Sozialkapitalkomponenten abgefragt, wobei hervorgehoben werden sollte, dass dieser Paneldatensatz auch einer der wenigen ist, der ausdrücklich die Reziprozitätsnormen erhebt. Für die statische Analyse waren nur die Personen relevant, die in diesem Zeitraum ausschließlich in Ost- oder Westdeutschland gewohnt haben. Um sinnvolle Ergebnisse zu generieren sind weiterhin Personen herausgefal-

⁸ Lediglich die OECD und die Weltbank haben sich mit der direkten Messung von sozialem Kapital beschäftigt, wobei aus der Weltbank-Initiative die Measurement Tools „Social Capital Assessment Tool“ (SOCAT) und „Social Capital Integrated Questionnaire“ (SOCAP IQ) hervorgegangen sind (www.worldbank.org).

len, deren Antworten items of non response enthielten. Übrig blieb dennoch eine beachtliche Anzahl von N = 13.553 Beobachtungen, wobei 3246 Befragte Ostdeutsche und 10.307 Westdeutsche waren.

Die Theorie gibt bereits Hinweise darauf, dass Sozialkapital ein Konstrukt aus verschiedenen mehrdimensionalen Bausteinen ist. Dies spiegelt auch die Empirie wider. Da die einzelnen Komponenten, wenn überhaupt nur schwach korrelieren (siehe Anhang 1), lässt sich kein einzelner Indikator als guter Proxy für Sozialkapital empirisch bestimmen. Folglich erscheint es sinnvoll, Sozialkapital in die drei zuvor unterschiedenen Komponenten Vertrauen, Netzwerke sowie Normen und Werte zu differenzieren. Daraus schlussfolgernd, muss soziales Kapital aus einem zusammengesetzten Index gebildet werden, um eventuelle Messfehler der Einzelkomponenten auszugleichen und die Validität der Messgröße sicher zu stellen.

Das Sozio-oekonomische Panel liefert insgesamt 25 Variablen, die als Indikatoren für die drei Sozialkapitalaspekte herangezogen werden können. Die strukturelle Dimension bilden dabei zwölf Indikatoren ab und für die kulturelle liegen 13 Items vor (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Deskriptive Statistik der Sozialkapitalvariablen in Ost- und Westdeutschland

Variable	Beschreibung	OST		WEST	
		MW *	SD**	MW	SD
Netzwerke					
Bez1	Geselligkeit mit Freunden/Verwandten/Nachbarn	0,669	0,265	0,755	0,263
Bez2	Mithelfen bei Freunden/Verwandten/Nachbarn	0,489	0,272	0,480	0,287
Bez3	Anzahl Freunde	0,452	0,216	0,454	0,218
Bez4	Besuche Nachbarn/Freunde	0,550	0,218	0,599	0,208
Bez5	Besuche Familie/Verwandte	0,591	0,218	0,582	0,235
Mitgl1	Mitgliedschaft in Gewerkschaft	0,112	0,316	0,124	0,329
Mitgl2	Mitgliedschaft in Berufsverband	0,061	0,240	0,083	0,276
Mitgl3	Mitgliedschaft in Betriebs- oder Personalrat	0,016	0,124	0,190	0,135

Mitgl4	Mitgliedschaft in Umweltschutz-Organisationen	0,022	0,147	0,049	0,215
Mitgl5	Mitgliedschaft in sonstiger Organisation	0,266	0,442	0,388	0,487
Mitgl6	Ehrenamtliche Tätigkeiten	0,163	0,300	0,207	0,342
Mitgl7	Beteiligung in Bürgerinitiativen etc.	0,039	0,143	0,040	0,150
Σ Netzwerke		3,430		3,951	
<i>Vertrauen</i>					
Vertr1	Man kann den Menschen vertrauen	0,513	0,220	0,567	0,222
Vertr2	Heute kein Verlass auf niemand	0,502	0,245	0,557	0,258
Vertr3	Vorsicht gegenüber Fremden	0,220	0,240	0,240	0,239
Vertr4	Häufigkeit, persönliche Dinge Freunden verleihen	0,419	0,255	0,434	0,261
Vertr5	Häufigkeit, Geld Freunden leihen	0,147	0,187	0,187	0,214
Vertr6	Häufigkeit, Tür unversperrt lassen	0,192	0,279	0,213	0,304
Σ Vertrauen		1,993		2,198	
<i>Normen/Werte</i>					
Norm1	Grad des politischen Interesses	0,427	0,260	0,449	0,268
Norm2	Von Großzügigkeit Fremder profitiert	0,136	0,343	0,195	0,396
Norm3	Leute nutzen aus / sind fair	0,458	0,498	0,572	0,495
Norm4	Leute sind hilfsbereit oder verfolgen Eigeninteresse	0,306	0,461	0,396	0,489
Norm5	Bin bereit, Gefallen zu erwidern	0,903	0,146	0,898	0,151
Norm6	Strenge mich an, jemanden zu helfen, der mir geholfen hat	0,811	0,186	0,805	0,190
Norm7	Nehme Kosten auf mich, jemanden zu helfen, der mir früher geholfen hat	0,713	0,239	0,714	0,234
Σ Normen		3,754		4,029	
Σ Sozialkapital		9,177		10,178	

* Mittelwert ** Standardabweichung

Für Netzwerke finden sich ausschließlich beziehungsbezogene Items, die sich nochmals in formelle und informelle Faktoren, konkret Mitgliedschaften in diversen Organisationen und ziviles Engagement sowie persönliche Beziehungen zu Freunden, Familie und Nachbarn, unterteilen. Vertrauen umfasst sechs sowohl beziehungs- als auch systembezogene Indikatoren.⁹ Hervorzuheben ist die ausführliche Ermittlung von Aspekten generalisierten Vertrauens, wobei der Umfang der Abfrage über das allgemeine Vertrauen, auf das sich die meisten anderen Erhebungen beschränken, hinaus geht. Hier werden zusätzlich die Verlässlichkeit, Vorsicht gegenüber Fremden, die Häufigkeit Gegenstände oder Geld zu verleihen und die Türen unversperrt zu lassen abgefragt. Das SOEP erhebt außerdem sieben sozialkapitalrelevante Variablen für Normen und Werte. Diese umfassen moralische Aspekte, z.B. Fairness und Hilfsbereitschaft, Einschätzungen der demokratischen Grundhaltung in Form des politischen Interesses, sowie Reziprozitätsnormen wie jemanden Gefallen zu erwidern oder zu helfen, wenn einem selbst vorher geholfen wurde.

Die unterschiedliche Skalierung der abgefragten Variablen wurde über einen Index mit einer 100% Einteilung quantifiziert. Es wurde auf eine Zuweisung negativer Werte verzichtet, da die ermittelten Resultate nicht als Prozentpunkte interpretierbar wären. Stattdessen wurden die Antworten, die den höchsten Beitrag zum Sozialkapital leisten mit dem Wert 1 bewertet, die mit dem niedrigsten Beitrag erhielten den Wert 0 und alle weiteren bekamen entsprechende Prozentwerte dazwischen zugewiesen. Der Vorteil dieses Vorgehens liegt in der Einbeziehung aller Antwortmöglichkeiten, die bei einer Dichotomisierung unberücksichtigt bleiben würden.

Im Ergebnis wird offensichtlich, dass der Sozialkapitalbestand auch 20 Jahre nach der Wiedervereinigung deutliche Unterschiede zeigt. Ein t-Test für unabhängige Stichproben zeigt, dass die Differenz in den Mittelwerten für Ost und West selbst auf einem Niveau $\alpha = 0,01$ signifikant ist. Auffällig an den ermittelten Netzwerkmaßen ist, dass

⁹ Ein kleines Manko des SOEP ist, dass keine institutionellen Vertrauensaspekte erhoben werden. Doch gleicht das SOEP dies durch umfangreiche Abfragen anderer Indikatoren aus.

es merkbare Unterschiede im Bereich der Mitgliedschaften gibt, während die Beziehungen sehr ähnlich ausgeprägt sind. Die deutlich niedrigeren Mitgliedschaftsraten im Osten lassen sich aus der Erfahrung mit dem sozialistischen DDR-Regime herleiten. Nachdem in diesem gesellschaftlicher Druck Mitgliedschaften in politischen Vereinigungen und Organisationen forcierte, ist nach der Wende eine gewisse Apathie gegen eine derartige gesellschaftliche Einbringung aufgekommen, die anscheinend immer noch anhält (siehe auch OFFE/FUCHS 2001). Hinsichtlich der Vertrauenskomponente zeigen sich keine deutlichen Unterschiede zwischen Ost und West. Auch hier weisen die alten Bundesländer durchgehend höhere Werte auf als die neuen Bundesländer.

Die Reziprozitätsnormen sind der einzige Indikator (neben Beziehung² und Beziehung⁵), welcher im Osten geringfügig höher ausfällt. Die Erklärung für das bessere Resultat hinsichtlich dieser kulturellen Sozialkapitalkomponente ist wiederum in der Prägung durch die ehemalige sozialistische Vergangenheit zu suchen. Da sich Normen und Werte nur langsam ausbilden und verändern, spricht dies dafür, dass es sich hier um ein Relikt aus einer Zeit handelt, in der sich Menschen aus Mangel an Angebot durch gegenseitige Hilfe und Tauschleistungen zu helfen wussten. Die Tatsache, dass im Osten Reziprozitätsnormen stärker ausgeprägt sind als im Westen, andere Aspekte sozialen Kapitals überwiegend aber im Westen höher sind, ist ein Hinweis dafür, dass Sozialkapital als zusammengesetztes Konstrukt von durchaus sehr verschiedenen Komponenten aufgefasst werden muss, wobei es möglich ist, dass ein Kollektiv viel von einem Aspekt sozialen Kapitals besitzt und gleichzeitig sehr wenig von einem anderen.

Die Operationalisierung zusammenfassend ergibt sich folgendes Fazit. Es fehlt an einem einheitlichen Maß des sozialen Kapitals. Insbesondere muss eine Datenbasis geschaffen werden, die sich originär mit dem Sozialkapitalkonzept befasst. Die Vielschichtigkeit des Begriffes verlangt nach einem Katalog, der die Sozialkapitalbausteine umfassend abbildet. Die Qualitätsansprüche an ein derartiges Operationalisierungsprojekt müssen sowohl die unterschiedlichen Dimensionen und Perspektiven als auch die diversen Ausprägungen

mit ihren Besonderheiten berücksichtigen.¹⁰ Dies ist vor allem vor dem Hintergrund wichtig, da Sozialkapital ähnlich dem „Vitamin-Modell“ (HALPERN 2005, 35) eine Mischung aus verschiedenen Komponenten ist. Nach diesem Vergleich von HALPERN benötigt ein intaktes Kollektiv einen gesunden Mix der verschiedenen Sozialkapitalbausteine, ähnlich dem menschlichen Körper, der nur dann gesund ist, wenn er eine ausgewogene Zufuhr an Vitaminen erfährt. Dementsprechend besteht die Möglichkeit, dass eine Gesellschaft einerseits über viel Sozialkapital in einer Form verfügt, z.B. existiert viel bindendes soziales Kapital, andererseits aber großer Mangel an brückenbildendem herrscht. Nichtsdestotrotz stellt die Abwesenheit einer solchen einheitlichen Operationalisierungsmöglichkeit die Relevanz des Sozialkapitalkonzeptes nicht in Frage. So betont auch DETH (2003, 89) den positiven Aspekt der Offenheit und Flexibilität des sozialen Kapital und konstatiert, dass letztendlich für die Verwendung eines Konzeptes allein dessen Nutzen, Ergiebigkeit und Effizienz der empirischen Ergebnisse ausschlaggebend sind.

In diesem Artikel wurde lediglich deskriptiv das signifikant unterschiedliche Sozialkapitalniveau in Ost- und Westdeutschland aufgezeigt. Aus der Bedeutung von sozialem Kapital als Wachstums- und Wohlstandsindikator ergeben sich daraus weitere Probleme bei der Schließung des Ost-West-Gefälles. Interessant wäre daher auch eine empirische Analyse der Wirkungen des unterschiedlichen Sozialkapitalbestandes auf Einkommen, Arbeitslosigkeit oder Zufriedenheit.

¹⁰ So weist zum Beispiel GEHMACHER (2003, 318 f.), in seinem Bericht über die OECD-Tagung „Measuring Social Capital“, darauf hin, dass ein solches ganzheitliches Maß neben Messverfahren, die zwischen bindendem und überbrückendem Sozialkapitalausprägungen differenzieren, auch solche inkludiert sein müssen, die zwischen traditionellen und modernen, alternativen Sozialkapitalformen unterscheiden.

Literaturverzeichnis

- ADAM, FRANE und BORUT RONČEVIĆ (2003): Social Capital: Recent Debates and Research Trends, in: Social Science Information, Vol. 42, No. 2, 155-183
- ADLER, PAUL S. und SEOK-WOO KWON (2002): Social Capital: Prospects for a new concept, in Academy of Management Review, Vol. 27, No. 1, 17-40
- BOLTON, GARY E. und AXEL OCKENFELS (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, in: American Economic Review, Vol. 90, No.1, 166-193
- BOURDIEU, PIERRE (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: KRECKEL, REINHARD (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten, Göttingen, 183-198
- BURT, RONALD S. (1992): Structural Holes. The Social Structure of Competition, Cambridge u.a.
- COLEMAN, JAMES S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology 94, Supplement, 95-120
- COLEMAN, JAMES S. (1991): Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme, Oldenbourg
- DELHEY, JAN und KENNETH NEWTON (2004): Determinanten sozialen Vertrauens. Ein international vergleichender Theorientest, in: KLEIN, ANSGAR et al. (Hrsg.): Zivilgesellschaft und Sozialkapital: Herausforderungen politischer und sozialer Integration, Wiesbaden, 151-168
- DETH, JAN VAN (2003): Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies, in: International Journal of Social Research Methodology, 2003, Vol. 6, No. 1, 79-92

- DIEKMANN, ANDREAS (2004): The Power of Reciprocity. Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game, in: *Journal of Conflict Resolution* Vol. 48, No. 4, 487-505
- ESSER, HARTMUT (2008): The Two Meanings of Social Capital, in: CASTIGLIONE, DARIO, JAN W. VAN DETH und GUGLIELMO WOLLEB (Hrsg.): *The Handbook of Social Capital*, Oxford u. a., 22-49
- EUROPEAN VALUES STUDY SURVEY (EVS) , online verfügbar:
www.europeanvaluesstudy.eu
- FEHR, ERNST und KLAUS M. SCHMIDT (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, 817-868
- FISCHER, CLAUDE S. (1977): Perspectives on Community and Personal Relations, in: FISCHER, CLAUDE S. et al. (Hrsg.): *Network and Places. Social Relations in the Urban Setting*, New York, 1-18.
- FRANZEN, AXEL und SONJA POINTNER (2007): Sozialkapital: Konzeptualisierungen und Messungen, in: FRANZEN, AXEL und MARKUS FREITAG (Hrsg.): *Sozialkapital: Grundlagen und Anwendungen*, Wiesbaden, 66-90
- FREITAG, MARKUS und MARC BÜHLMANN (2005): Politische Institutionen und die Entwicklung generalisierten Vertrauens. Ein internationaler Vergleich, in: *Politische Vierteljahresschrift*, 46. Jg., Heft 4, 575-601
- FUKUYAMA, FRANCIS (1995): *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York
- FUKUYAMA, FRANCIS (2002): *Der große Aufbruch. Wie unsere Gesellschaft eine neue Ordnung erfindet*, München
- GABRIEL OSCAR W. et al. (2002): *Sozialkapital und Demokratie: Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich*, Wien

- GEHMACHER, ERNST (2003): Sozialkapital – Ein neues OECD-Programm. Bericht über die Tagung „Measuring Social Capital“, in: SWS-Rundschau, 43. Jg., Heft 3, 311-320
- GRANOVETTER, MARK S. (1973): The Strength of Weak Ties, in: American Journal of Sociology, 1973, Vol. 91, No. 3, 481-510
- HALPERN, DAVID (2005): Social Capital, Cambridge
- KUNZ, VOLKER, BETTINA WESTLE und SIGRID ROßTEUSCHER (2008): Dimensionen und die Messung sozialen Kapitals, in: WESTLE, BETTINA und OSCAR W. GABRIEL (Hrsg.): Sozialkapital. Eine Einführung, Baden-Baden, 41-50
- LIN, NAN und MARY DUMIN (1986): Access to Occupations through Social Ties. Social Networks, Vol. 8, No. 4, 365-385.
- LIN, NAN (2001a): Social Capital: A Theory of Social Structure and Action, Cambridge u.a.
- LIN, NAN (2001b): Building a Network Theory of Social Capital, in: LIN, NAN, KAREN COOK und RONALD S. BURT (Hrsg.): Social capital. Theory and research, New York, S. 3-30
- NEWTON, KENNETH (1997): Social Capital and Democracy, in: American Behavioral Scientist, Vol. 40, No. 5, 575-586
- NEWTON, KENNETH (2001): Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy, in: International Political Science Review, 2001, Vol. 22, No. 2, 201-214
- OELGART, NIELS (2005): Sozialkapital, Kultur und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung, Hamburg (zugl. Dissertation, Universität Münster, 2004)
- OFFE, CLAUS (2001): Wie können wir unseren Mitbürgern vertrauen?, in: HARTMANN, MARTIN und CLAUS OFFE (Hrsg.): Vertrauen.

Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt am Main, New York, 241-94

OFFE, CLAUS und SUSANNE FUCHS (2001): Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland, in: PUTNAM, ROBERT D. (Hrsg.): Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh, 417-514

PALDAM, MARTIN (2000): Social Capital: One or Many? Definition and Measurement, in: Journal of Economic Surveys, Vol. 14, No. 5, 629-653

PUTNAM, ROBERT D., ROBERT LEONARDI und RAFAELLA Y. NANETTI (1993): Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton

PUTNAM, ROBERT D. (2000): Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community, New York

PUTNAM, ROBERT D. und KRISTIN A. GOSS (2001): Einleitung, in: PUTNAM, ROBERT D. (Hrsg.): Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh, 15-43

RIEMER, KAI (2005): Sozialkapital und Kooperation, Tübingen (zugl. Dissertation, Universität Münster, 2004)

RIPPERGER, TANJA (1998): Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzip, Tübingen (zugl. Dissertation, LMU München, 1997)

ROBTEUSCHER, SIGRID, BETTINA WESTLE und VOLKER KUNZ (2008): Das Konzept des Sozialkapitals und Beiträge zentraler Klassiker, in WESTLE, BETTINA und OSCAR W. GABRIEL (Hrsg.): Sozialkapital. Eine Einführung, Baden-Baden, 11-40

STAVEREN, IRENE VAN und PETER KNORRINGA (2007): Unpacking Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter, in: Review of Social Economy, Vol. 65, No. 1, 107-135

USLANER, ERIC M. (2008): Trust as a Moral Value, in: CASTIGLIONE, DARIO, JAN W. VAN DETH und GUGLIELMO WOLLEB (Hrsg.): The Handbook of Social Capital, Oxford u. a., 101-121

VAN DER GAAG, MARTIN und TOM SNIJDERS (2004): Proposals for the Measurement of Individual Social Capital, in: FLAP, HENK und BEATE VÖLKER (Hrsg.): Creation and Returns of Social Capital. A New Research Program. London, New York, 199-218.

WELTBANK www.worldbank.org

WORLD VALUES SURVEY (WVS) www.worldvaluessurvey.org

Anhang 1

Mitgl7	Mitgl6	Mitgl5	Mitgl4	Mitgl3	Mitgl2	Mitgl1	Bez5	Bez4	Bez3	Bez2	Bez1	
0.001	0.084	0.097	0.019	0.001	-0.017	-0.019	0.180	0.372	0.179	0.374	1.000	Bez1
0.065	0.134	0.076	0.002	0.007	-0.048	-0.001	0.176	0.233	0.124	1.000		Bez2
0.031	0.093	0.091	0.018	0.011	0.035	-0.025	0.095	0.217	1.000			Bez3
-0.007	0.044	0.034	0.027	0.009	-0.015	-0.019	0.288	1.000				Bez4
-0.023	0.014	-0.003	-0.065	0.006	-0.059	-0.002	1.000					Bez5
0.073	0.074	0.077	0.030	0.236	-0.012	1.000						Mitgl1
0.111	0.094	0.142	0.098	0.021	1.000							Mitgl2
0.080	0.103	0.032	0.031	1.000								Mitgl3
0.122	0.117	0.154	1.000									Mitgl4
0.211	0.505	1.000										Mitgl5
0.382	1.000											Mitgl6
1.000												Mitgl7
												Vertr1
												Vertr2
												Vertr3
												Vertr4
												Vertr5
												Vertr6
												Norm1
												Norm2
												Norm3
												Norm4
												Norm5
												Norm6
												Norm7

Norm7	Norm6	Norm5	Norm4	Norm3	Norm2	Norm1	Vertr6	Vertr5	Vertr4	Vertr3	Vertr2	Vertr1
0.045	-0.007	0.049	0.076	0.097	0.088	0.017	0.039	0.175	0.210	0.049	0.082	0.068
0.076	0.074	0.068	0.055	0.027	0.024	-0.032	0.040	0.139	0.187	-0.018	0.004	0.025
0.038	0.020	0.032	0.112	0.158	0.049	0.055	0.033	0.100	0.203	0.102	0.141	0.149
0.023	0.009	0.041	0.063	0.093	0.122	-0.021	0.063	0.230	0.303	0.048	0.104	0.080
-0.013	0.043	0.052	0.015	0.011	-0.035	-0.079	0.018	0.015	0.073	-0.066	-0.038	-0.011
0.009	0.026	0.031	0.000	-0.020	-0.004	0.034	0.000	-0.010	0.023	-0.043	-0.026	-0.024
0.052	-0.022	0.002	0.062	0.051	0.081	0.188	0.056	0.021	0.037	0.092	0.065	0.061
0.004	0.026	0.027	-0.001	-0.008	0.019	0.043	0.046	0.002	0.023	0.010	-0.012	0.013
0.016	-0.018	-0.005	0.033	0.049	0.094	0.124	0.076	0.053	0.080	0.067	0.052	0.043
0.014	-0.012	-0.008	0.040	0.112	0.093	0.193	0.101	0.013	0.066	0.071	0.123	0.110
0.025	-0.001	-0.015	0.008	0.062	0.099	0.150	0.135	0.047	0.083	0.088	0.064	0.079
0.040	0.012	-0.013	0.050	0.044	0.038	0.250	0.090	0.042	0.050	0.076	0.046	0.061
0.029	-0.022	0.003	0.344	0.440	0.091	0.123	0.050	0.037	0.070	0.290	0.521	1.000
0.039	-0.014	0.010	0.302	0.397	0.135	0.136	0.056	0.068	0.106	0.316	1.000	
0.016	-0.108	-0.083	0.197	0.283	0.136	0.132	0.121	0.132	0.073	1.000		
0.081	0.031	0.094	0.047	0.080	0.177	0.045	0.210	0.453	1.000			
0.087	-0.005	0.020	0.014	0.049	0.173	0.017	0.194	1.000				
0.012	-0.035	-0.019	-0.001	0.026	0.135	0.040	1.000					
0.052	-0.032	-0.012	0.073	0.097	0.077	1.000						
0.062	0.007	0.033	0.051	0.098	1.000							
0.018	-0.023	0.030	0.409	1.000								
0.057	0.021	-0.011	1.000									
0.293	0.422	1.000										
0.484	1.000											
1.000												

Tabelle: Korrelationsmatrix der Sozialkapitalvariablen

Anhang 2

Fragedesign des SOEP

1. Netzwerke

Beziehungen

Bez1 - Geselligkeit mit Freunden/Verwandten/Nachbarn

Welche der folgenden Tätigkeiten üben Sie in Ihrer freien Zeit aus? Geben Sie bitte zu jeder Tätigkeit an, wie oft Sie das machen: jede Woche, jeden Monat, seltener oder nie?

Geselligkeit mit Freunden, Verwandten oder Nachbarn

Jede Woche

☐

Jeden Monat

☐

seltener

☐

nie

☐

Bez2 - Mithelfen bei Freunden/Verwandten/Nachbarn

Welche der folgenden Tätigkeiten üben Sie in Ihrer freien Zeit aus? Geben Sie bitte zu jeder Tätigkeit an, wie oft Sie das machen: jede Woche, jeden Monat, seltener oder nie?

Mithelfen bei Freunden/Verwandten/Nachbarn

Jede Woche

☐

Jeden Monat

☐

seltener

☐

nie

☐

Bez3 - Anzahl Freunde

Was würden Sie sagen: Wie viele enge Freunde haben Sie?

enge Freunde

Bez4 - Besuche Nachbarn/Freunde

Nun einige Fragen zu Ihrer Freizeit. Geben Sie bitte zu jeder Tätigkeit an, wie oft Sie das machen: täglich, mindestens 1 mal pro Woche, mindestens 1 mal pro Monat, seltener oder nie?

Gegenseitige Besuche von Nachbarn, Freunden oder Bekannten

Täglich

☐

Mind. 1 mal
pro Woche

☐

Mind. 1 mal
pro Monat

☐

Seltener

☐

Nie

☐

Bez5 - Besuche Familie/Verwandte

Nun einige Fragen zu Ihrer Freizeit. Geben Sie bitte zu jeder Tätigkeit an, wie oft Sie das machen: täglich, mindestens 1 mal pro Woche, mindestens 1 mal pro Monat, seltener oder nie?

Gegenseitige Besuche von Familienangehörigen oder Verwandten

Täglich	Mind. 1 mal pro Woche	Mind. 1 mal pro Monat	Seltener	Nie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mitgliedschaften

Mitgl1 - Mitglied in Gewerkschaft

Mitgl2 - Mitglied in Berufsverband

Mitgl3 - Mitgliedschaft in Betriebs- oder Personalrat

Mitgl4 - Mitglied in Umweltschutzorganisationen

Mitgl5 - Mitgliedschaft in sonstiger Organisation

Sind Sie Mitglied in einer der folgenden Organisationen bzw. Verbände?

- In einer Gewerkschaft?
- In einem Berufsverband?
- Im Betriebs- oder Personalrat der Firma oder Behörde, in der Sie arbeiten?
- In einer Gruppe oder Organisation, die sich für die Erhaltung und den Schutz von Umwelt und Natur einsetzt?
- In einem Verein oder einer sonstigen Organisation

ja	nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mitgl6 - Ehrenamtliche Tätigkeiten

Welche der folgenden Tätigkeiten üben Sie in Ihrer freien Zeit aus? Geben Sie bitte zu jeder Tätigkeit an, wie oft Sie das machen: jede Woche, jeden Monat, seltener oder nie?

Ehrenamtliche Tätigkeiten in Vereinen, Verbänden oder sozialen Diensten

Jede Woche	Jeden Monat	seltener	nie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mitgl7 – Beteiligung in Bürgerinitiativen etc.

Welche der folgenden Tätigkeiten üben Sie in Ihrer freien Zeit aus? Geben Sie bitte zu jeder Tätigkeit an, wie oft Sie das machen: jede Woche, jeden Monat, seltener oder nie?

Beteiligung in Bürgerinitiativen, in Parteien, in der Kommunalpolitik

Jede Woche

☐

Jeden Monat

☐

seltener

☐

nie

☐

2. Vertrauen

Vertr1 – Man kann den Menschen vertrauen

Vertr2 – Heute kein Verlass auf niemand

Vertr3 – Vorsicht gegenüber Fremden

Wie ist Ihre Meinung zu den folgenden drei Aussagen?

Kreuzen Sie bitte jeweils ein Kästchen an.

Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen.

Stimme voll zu

☐

Stimme eher zu

☐

Lehne eher ab

☐

Lehne voll ab

☐

Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen

Stimme voll zu

☐

Stimme eher zu

☐

Lehne eher ab

☐

Lehne voll ab

☐

Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut

Stimme voll zu

☐

Stimme eher zu

☐

Lehne eher ab

☐

Lehne voll ab

☐

Vertr4 – Häufigkeit, persönliche Dinge Freunden verleihen

Vertr5 – Häufigkeit, Geld Freunden leihen

Vertr6 – Häufigkeit, Tür unversperrt lassen

Wie oft kommt es vor,...

In jede Zeile bitte eine Nennung!

dass Sie Ihren Freunden persönliche Dinge leihen (z.B. CDs, Bücher, Auto, Fahrrad)?

Sehr oft	Oft	Manchmal	Selten	Nie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

dass Sie Ihren Freunden Geld leihen?

Sehr oft	Oft	Manchmal	Selten	Nie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

dass Sie die Tür zu Ihrer Wohnung unversperrt lassen?

Sehr oft	Oft	Manchmal	Selten	Nie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Normen und Werte

Norm1 – Grad des politischen Interesses

Einmal ganz allgemein gesprochen: Wie stark interessieren Sie sich für Politik?

Sehr stark	Stark	Nicht so stark	Überhaupt nicht
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Norm2 – Von Großzügigkeit Fremder profitiert

Haben Sie jemals spontan von der Großzügigkeit einer Person profitiert, die Sie vorher nicht gekannt haben?

ja	nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Norm3 – Leute nutzen aus/ sind fair

Glauben Sie, dass die meisten Leute...

- Sie ausnützen würden, falls Sie eine Möglichkeit dazu hätten?	<input type="checkbox"/>
- oder versuchen würden, Ihnen gegenüber fair zu sein?	<input type="checkbox"/>

Norm4 – Leute sind hilfsbereit oder verfolgen Eigeninteresse

Würden Sie sagen, dass die Leute die meiste Zeit ...

- versuchen, hilfsbereit zu sein?	<input type="checkbox"/>
- oder nur Ihre eigenen Interessen verfolgen?	<input type="checkbox"/>

Norm5 - Bin bereit, Gefallen zu erwidern

Norm6 - Strenge mich an, jemanden zu helfen, der mir geholfen hat

Norm7 - Nehme Kosten auf mich, jemanden zu helfen, der mir früher geholfen hat

In welchem Maße treffen die folgenden Aussagen auf Sie persönlich zu?

Antworten Sie bitte wieder anhand einer Skala.

Der Wert **1** bedeutet: **trifft überhaupt nicht zu**,

der Wert **7** bedeutet: **trifft voll zu**.

Wenn mir jemand einen Gefallen tut, bin ich bereit, dies zu erwidern.

1	2	3	4	5	6	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ich strenge mich besonders an, um jemandem zu helfen, der mir früher schon mal geholfen hat

1	2	3	4	5	6	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ich bin bereit, Kosten auf mich zu nehmen, um jemandem zu helfen, der mir früher einmal geholfen hat

1	2	3	4	5	6	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Medien, Wettbewerb und Irrtum – Marktversagen auf dem Markt für Ideen

Sebastian Jaenichen*

*Sintemal sich's viele unterwunden ha-
ben, Bericht zu geben von den Geschich-
ten, so unter uns ergangen sind.*

Lk 1,1

1 Güte medial vermittelter Information als Ergebnis eines Wett- bewerbsprozesses

Die Vorstellung, dass Wettbewerb unter den Anbietern von Nachrichten die Möglichkeit der Rezipienten erhöht, sich ein verlässliches Bild der Dinge zu machen, ja dass Wettbewerb im Mediensektor schlechthin wahrheitsdienlich sei, kann als einflussreiches Paradigma der politischen, sowie sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Debatte über die Regulierung des Mediensektors angesehen werden. Zwar findet ein Großteil der Debatte über Wettbewerb im Mediensektor unter dem Blickpunkt der Meinungsvielfalt und Meinungsfreiheit statt¹, jedoch betont gerade die angelsächsische Literatur in diesem Zusammenhang auch das mit Meinungsvielfalt verbundene Ziel einer möglichst unverzerrten Wiedergabe von Fakten². Wird eine Nachricht zwar transportiert, dabei aber verzerrt oder selektiv wiedergegeben, so kann es – je nach Stärke dieser Verzerrung – zu gleichen oder ähnlichen Effekten kommen, wie bei einer einsei-

* Dr. rer. pol. Sebastian Jaenichen ist wissenschaftlicher Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre, Fachgebiet Finanzwissenschaft der Technischen Universität Ilmenau. E-Mail: Sebastian.Jaenichen@tu-ilmenau.de, Tel. 03677-692660.

¹ So ist es erklärtes Ziel der Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) Meinungsmacht zu begrenzen um Meinungsvielfalt zu sichern. Vgl. www.kek-online.de; Aufgaben.

² Vgl. Efron (1971), Mencken (1975), Sutter (2001), Goldberg (2002) und Gentzkow et al. (2008).

tigen Berichterstattung. Es ist einigermaßen wahrscheinlich, dass sowohl Konsumenten als auch Medienunternehmen einen politischen Bias aufweisen, also tendenziell eine einseitige Sichtweise präferieren und somit sowohl angebots- als auch nachfrageseitig eine verzerrte Sicht der Wirklichkeit induziert wird. Es geht den Verfechtern der Meinungsvielfalt durch Wettbewerb im Mediensektor mithin um zweierlei: Produktdifferenzierung (Hypothese 1: Je mehr Wettbewerber umso mehr Produkt- und Meinungsvielfalt) und Produktqualität (Hypothese 2: Je mehr Wettbewerber umso geringer die Verzerrung in der medialen Informationsvermittlung) auf Medienmärkten. Smith (1981) zeigt in einer Untersuchung der nordamerikanischen Geschichte, dass die Idee „[...]that truth would prevail in a competitive “marketplace of ideas [was] used continuously [...]. Puritans, printers, and politicians among others used the concept to justify their assaults on authority“. Diese Idee dient den Apologeten der Pressefreiheit auch als Rechtfertigung der weltweiten Durchsetzung selbiger (vgl. Islam 2002).

Gegen eine solche, rundherum positive Würdigung von Wettbewerb im Mediensektor sind einige Einwände ins Feld geführt worden: So deuten die Untersuchungen von Zaller (1999) darauf hin, dass mit zunehmendem Wettbewerbsdruck die redaktionelle und herausgeberische Qualität zurückgeht. Dies erklärt möglicherweise, dass Irrtümer trotz oder gerade wegen hoher Wettbewerbsintensität lange unaufgeklärt in der medialen Berichterstattung zu verharren vermögen (Schauer 1986). Anbieter mit Grundversorgungsauftrag, die aufgrund eines öffentlich-rechtlichen Status dem Wettbewerb partiell enthoben sind, werden häufig als informationsträchtiger wahrgenommen, wie Prat and Stromberg (2005) zeigen. Qualitätsunsicherheit der Rezipienten könnte das Aussenden von Qualitätssignalen erfordern, die ähnlich Einführungsrabatten oder Werbung zumindest monopolistische Konkurrenz voraussetzen, also bei atomistischer Anbieterstruktur eher nicht in Frage kommen.

Ziel dieses Beitrages ist es, nach einer kurzen Auseinandersetzung mit der Hypothese 1, wonach Wettbewerb der Produktdifferenzierung auf Medienmärkten zuträglich sei, vor allem die Hypothese 2, Wettbewerb verringere intentionale Verzerrungen und Sorgfalts-

mängeln in der Berichterstattung zuzuschreibende Irrtümer, kritisch zu durchdenken. Die erste Hypothese zu prüfen, ist schon wegen Ihres Zusammenhanges mit der zweiten sinnvoll. Produktdifferenzierung ist eine Vorbedingung für Produktqualität in dem Sinne, als durch eine größere Auswahl an Informationsquellen heterogene Nachfragerpräferenzen zielgenauer befriedigt werden, Wettbewerb sein Potenzial als Entdeckungsprozess nur auf der Basis vielfältiger Alternativen entfalten kann und ein reiner Preiswettbewerb vermieden wird.

Ein weiterer Grund für die Verknüpfung der Frage nach dem Einfluss von Wettbewerb auf Produktdiversität mit der nach dem Verhältnis von Wettbewerb und Produktqualität ist das prinzipielle Problem der ungenügenden Beobachtbarkeit letzterer. Während man für die politische und aktuellpolitische Berichterstattung einigermaßen sicher sagen kann, dass weder auf dem deutschen Printmarkt, geschweige denn auf dem deutschen Rundfunkmarkt, ein hohes Maß an Meinungspluralität beobachtet werden kann, fällt ein solches Urteil mit Bezug auf mögliche Verzerrtheit der Berichterstattung naturgemäß schwerer. Dies, weil man ja nur indirekt über detektierte Fehlmeldungen, Errata und offenkundig irrende oder manipulative Kommentare auf Verzerrungen zurückschließen kann.

Der Hauptteil der Analyse, die sich mit dem Zusammenhang von Wettbewerb und Media-Bias (allgemein ausgedrückt der Produktqualität) beschäftigt, ist zweigeteilt: Zunächst wird gefragt, warum eine zunehmende Anzahl von untereinander unabhängigen Wettbewerbern die angebotsseitigen Verzerrungen medialer Informationsweitergabe verringert oder erhöht. Danach wird die Rezipientenseite des Marktes als Quelle für Einseitigkeiten, Übertreibungen und Flachheiten der Berichterstattung beleuchtet. Schließlich führt intensiver Wettbewerb zu stärkerer Orientierung an den Rezipientenbedürfnissen. Wenn diese ihrerseits in dem Sinne verzerrt sind, dass informatorisch verzerrte Berichterstattung belohnt wird, kann dies Ursache von Qualitätsminderungen der Nachrichtenvermittlung sein. Um es etwas provokativ zu formulieren: Eine bessere Befriedigung der Konsumentenbedürfnisse ist dann Ausdruck einer geringen Produktqualität, wenn Verzerrungen in der politischen Be-

richterstattung den Nachfragernutzen steigern und dies von den eigennützigen Berichterstat tern berücksichtigt wird.

Am Ende des Beitrages werden die gewonnenen Einsichten auf die Regulierungspraxis angewendet. Es soll sich zeigen, ob von der staatlichen Kontrolle der Marktstruktur - beispielsweise mit Hilfe der Kommission zur Kontrolle der Konzentration im Medienbereich (KEK) - ernsthaft Verbesserungen der Effizienz des Medienmarktes im Hinblick auf Diversität und Qualität der Berichterstattung erwartet werden kann.

2 Erhöht Wettbewerb die Produktvielfalt auf Medienmärkten?

Es scheint, als müsse eine höhere Wettbewerbsintensität, die sich als Folge einer größeren Anzahl strategisch unabhängiger Anbieter ergibt, naturgemäß zu einer größeren Vielfalt der produktpolitisch beschrittenen Wege, also zu größerer Diversität des Angebotes führen. Beispielsweise müsste die Zahl der musikalischen Genres oder der Sportarten, über die Bericht erstattet wird, steigen, wenn mehr Anbieter auf dem Rundfunkmarkt agieren. Übertragen auf den hier interessierenden Gegenstand allgemeiner und insbesondere politischer Berichterstattung müsste die Zahl der „bedienten“ Meinungsprofile im Print- oder Rundfunkmarkt in der Breite und Dichte mit der Anzahl unabhängiger Anbieter wachsen. Es müssten also sowohl mehr Berichterstattung im Sinne randständiger (vulgo: extremerer) politischer Positionen als auch nuancenreichere Zwischentöne im Angebotsspektrum medial vermittelter Nachrichten vorgefunden werden. Dieser vermeintliche Zusammenhang, die Hypothese 1 dieser Untersuchung, muss nun mit Blick auf die Logik des zugrunde liegenden Wettbewerbes, insbesondere des Parallelprozesses des Wettbewerbs der Nachrichtenunternehmen überprüft werden.

Weil der Wettbewerb politische Inhalte kommunizierender Medien dort, wo er kein reiner Preiswettbewerb ist, über den Wettbewerbsparameter „Position im politischen Meinungsspektrum“ geführt wird, erscheint es naheliegend, ein räumliches Wettbewerbsmodell

zur Prognose gleichgewichtiger Positionierungen heranzuziehen. Der Annahme, dass „Position im politischen Meinungsspektrum“ ein geeigneter Wettbewerbsparameter sei, liegt die Verhaltensannahme zugrunde, dass Rezipienten demjenigen Medium die größte Aufmerksamkeit/Zahlungsbereitschaft schenken, welches ihrer eigenen politischen Position am nächsten kommt - weswegen der klassische Grundsatz *audiat et altera pars* oft ein frommer Wunsch bleibt -, was innerhalb der Kommunikationswissenschaft weitgehend unbestritten ist. Die Forschungsergebnisse zur Problematik kognitiver Dissonanz führen dies sehr eindrucksvoll vor Augen.

Mit dem berühmten Modell von Hotelling (1929) lässt sich zumindest kontrastierend zum Duopolfall zeigen, dass ein Monopolist Anreize besitzen könnte, größere Meinungsunterschiede zweier abhängiger Redaktionen zu befördern, als zwischen zwei unabhängigen Redaktionen im Gleichgewicht bestünden. Für letztere gilt das Prinzip der minimalen Produktdifferenzierung. Diese dem Wettbewerb geschuldete „Homogenisierung“ des Angebotes könnte auch durch ein Streben nach Wettbewerbsparität bei diesem Wettbewerbsparameter unbekannter Auswirkung auf die Nachfrage (die politischen Position) und somit als Strategie der Bewältigung von Unsicherheit erklärt werden. Ein Monopolist könnte hingegen sogar Anreize besitzen, durch sehr akzentuierte, polemische Berichterstattung die Kontroverse zwischen verschiedenen Sichtweisen zu verstärken³.

Die Konzentration in der Mitte des politischen Spektrums kann auf Basis des räumlichen Wettbewerbsmodells lediglich für einen Wett-

³ Als ein sehr illustratives Beispiel soll hier an die überaus heißspornige bis geschmacklose Berichterstattung der polnischen und deutschen Springer-Redaktionen vor der EM-Begegnung der deutschen und polnischen Fußballnationalmannschaften 2008 erinnert werden (Abbildung enthaupter Mannschaftskapitäne und Trainer bzw. Forderung nach Enthaupfung als Chiffre für einen Sieg in der Begegnung). Unabhängige Redaktionen hätten möglicherweise ein geringeres Maß an Schärfe und Provokation gewählt, weil nur ein vergleichsweise geringerer Teil der durch die hitzige Berichterstattung gewonnenen Aufmerksamkeit dem eigenen Produkt zugekommen wäre.

bewerb mit zwei Akteuren als stabil postuliert werden. In der Literatur finden sich jedoch allgemeinere Analysen dieses Zusammenhanges, die auf einen Konflikt zwischen Vielfalt und Wettbewerbsintensität auch für mehr als zwei Wettbewerber hindeuten. Als frühe ökonomische Analyse zur Vielfalt in Medienmärkten, ist hier die wegweisende Arbeit von Steiner (1952) zu nennen, die sich mit der Programmwahl von Radiosendern vor dem Hintergrund unterschiedlicher Marktstrukturen beschäftigt. Unter der Annahme von werbefinanzierten Radiostationen, die einer endlichen Anzahl an Konsumentengruppen mit unterschiedlichen Präferenzen bezüglich der Programminhalte gegenüberstehen, zeigt Steiner, dass ein Monopolist durchaus einen Anreiz haben kann, eine größere Vielfalt anzubieten als sie sich *ceteris paribus* bei intensiverem Wettbewerb einstellen würde. Dieses Ergebnis wird vor allem dadurch hervorgerufen, dass aufgrund der Werbefinanzierung, nicht die Zahlungsbereitschaften der Zuhörer für die Platzierung der Inhalte ausschlaggebend sind, sondern lediglich die Einschaltquoten für ein bestimmtes Programm. Unterscheidet sich die Zahlungsbereitschaft der Werbekunden für unterschiedliche Zuschauergruppen nicht und sind überdies die Produktionskosten der verschiedenen Programminhalte hinreichend ähnlich, so wird ein gewinnmaximierender Sender immer den Inhalt wählen, der die meiste Nachfrage auf sich zieht. Existieren nun beispielsweise zwei unterschiedlich starke Zuhörergruppen (in Bezug auf die Anzahl der Rezipienten) wird ein Sender zunächst immer die größere der beiden Gruppen bedienen, da er hierdurch höhere Werbeeinnahmen realisieren kann. Solange jeder Sender nur für ein Programm eine Sendelizenz innehat, ändert sich dieses Ergebnis auch dann nicht, wenn mehrere Sender in den Markt eintreten. Ein neuer Sender wird immer den Inhalt wählen, der den größeren Gewinn verspricht. Nischen - Bedienung zweit- oder drittgrößter Rezipientengruppen - werden erst dann besetzt, wenn eine Duplikation der Inhalte nicht mehr lohnend ist.

Würde die redaktionelle Tätigkeit aufgrund einer gemeinsamen strategischen Unterordnung verschiedener Redaktionen in einem Konzern koordiniert, sanken die Anreize zur Duplikation erheblich, weil die Konkurrenz unter den eigenen Sendern schwächer wäre als unter strategisch unabhängigen Sendern. Es ist einigermaßen nahe-

liegend zu schlussfolgern, dass eine derartige Koordination der Produktpolitik zu weniger Me-Too-Produkten im Medienbereich führen würde. Es gäbe mithin weniger Koch-Shows, Casting-Shows, Arztserien und Gerichtssendungen mit geringer Innovationshöhe und Differenzierung, wenn nicht die herrschenden Wettbewerbskräfte ein derartiges Wettbewerbsgleichgewicht hervorbrächten. Eine Untersuchung von Czygan (2003) weist darauf hin, dass dies auch für den deutschen Hörfunkmarkt gesagt werden könnte, auf dem die variantenreichste Contentgestaltung im Bereich der den geringsten Wettbewerbskräften ausgesetzten, öffentlich-rechtlichen Senderkette zu finden ist.

Dewenter (2007) weist darauf hin, dass es ein besonderes Problem werbefinanzierter Angebote sein mag, auf die verschiedenen Zahlungsbereitschaften unterschiedlicher Nachfragergruppen mit produktpolitischer Differenzierung zu antworten, findet jedoch auch Hinweise, dass selbst für mischfinanzierte Angebote (z.B. Werbeeinnahmen und Gebühren) eine Tendenz zu massenkompatiblen Produkten gezeigt werden kann.

Die zentrale Aussage des Hotelling-Modells - minimale Produktdifferenzierung im Duopol - lässt sich für jede beliebige Verteilung der Rezipienten über das politische Spektrum auf den Markt für politische Berichterstattung übertragen. Sie wird gleichwohl verstärkt, wenn man realistischerweise von einer zentralen Tendenz, einer Häufung der Rezipienten in der Mitte des Spektrums ausgeht.

Für die politische Berichterstattung bedeutet dies, dass überall, wo starke Skaleneffekte auf die Produktpolitik Einfluss nehmen, eine Tendenz in die politische Mitte mit nur schwacher Profilierung erwartet und beobachtet werden kann. Der Vorwurf, Medien berichteten zu politisch korrekt über Befangenheitsthemen⁴, impliziert den

⁴ Gegenstände möglicher Befangenheit medialer Berichtersteller sind insbesondere Themata mit Bezug zu Religionen, insbesondere dem Islam und dem Judentum; Fragen die die Allgemeinheit am Rande, Minderheiten aber zentral betreffen wie Homosexualität oder Ausländerkriminalität; aber auch wissenschaftliche Probleme, wie beispielsweise Ergebnisse historischer Forschung insbesondere zu Fakten und Interpretationen mit Bezug zu den geschichtlichen Katastrophen des 20. Jahrhunderts, wissenschaftliche Fragestellungen und Ergebnisse der Intelligenzforschung; und

Vorwurf einer zu starken Orientierung an den möglichen Rezipienten-Gewinnen und -Verlusten infolge offensiverer Berichterstattung bei politisch entzündlichen Gegenständen. Dieser Vorwurf verbindet sich mit dem polemischen Stigma „Mainstream-Medien“ („MSM“), das nicht zufällig von Seiten kleiner Internet-Berichterstatter an größere Akteure aus der vordigitalen Zeit gerichtet ist. Bei der Abwägung von Chancen und Risiken einer profilierten politischen Stellungnahme kommt ein kleinerer Akteur (z.B. ein Blog) zu einem völlig anderen Ergebnis, als ein etablierter Konkurrent, dessen Reputationskapital rasch aufgezehrt wäre, würde er sich durch seine redaktionelle Tätigkeit eine politische Profilierung erarbeiten, die ihn politisch ein- und zuordenbar macht. Es ist in der Frage der Produktvielfalt daher streng zwischen großen Anbietern mit hohen Fixkosten und kleinen, flexiblen (Internet-)Akteuren zu unterscheiden. Es kann insofern nicht überraschen, dass kleine (Nischen-)Anbieter ihre politische Positionierung zum Gegenstand ihres Marketing machen, während sich große Anbieter günstigstenfalls als konservativ oder liberal zu erkennen geben und am liebsten ganz auf Überparteilichkeit setzen. Versuche, größere Anbieter in einem politischen Spektrum zu verorten, fallen daher naturgemäß schwer. In den nachfolgenden Abbildungen ist in einem zwei- (Abb. 1) und einem dreidimensionalen (Abb. 2) politischen Spektrum dieser Versuch unternommen worden. In der rechten Abb. 2 ist einigermaßen deutlich erkennbar, dass die Tageszeitung Neues Deutschland, die eine Nische (Gesamtauflage im März 2008: 41.752) am linken Rand des politischen Spektrums besetzt, eine deutliche inhaltliche Profilierung aufweist. Hingegen lässt sich für die moderat links einzuordnende Süddeutsche Zeitung (Gesamtauflage im April 2008: 457.353) eine ausgeglichene Profilierung ablesen. Es muss jedoch konzediert werden, dass lediglich eine gefühlte, anekdotische Evidenz Grundlage der Einordnung ist.

bestimmte gesellschaftspolitische Fragen, wie die Auseinandersetzung über die Rolle der Geschlechter oder über Bildung und Erziehung.

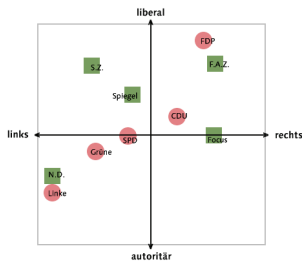


Abb. 1: Positionierung von Parteien und Printmedien in einem zweidimensionalen Spektrum

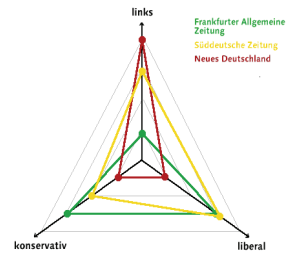


Abb. 2: Positionierung von Printmedien in einem dreidimensionalen Spektrum

Die Tendenz zur politischen Mitte und mithin zu geringerer Produktdifferenzierung könnte neben Skaleneffekten in der Produktion auch Skaleneffekten in der Distribution zugeschrieben werden. In der nachfolgenden Tabelle wird sichtbar, dass die Abhängigkeit vom Distributionsweg Direktabonnement für kleinere Anbieter viel höher sein dürfte, als für größere, was auf die höheren durchschnittlichen Distributionskosten kleiner Auflagen im Straßenverkauf hinweist. Es sind die randständigeren, das Meinungsspektrum verbreiternden Zeitungen, die die kleine Auflage, den weniger diversifizierten Distributionsweg und so die höheren durchschnittlichen Distributionskosten aufweisen und mithin auch das höhere Risiko, aus dem Printmarkt auszusteigen.

	<u>Gesamtauflage</u>	<u>davon Abonne- ments</u>
Der Spiegel	1.046.090 (3/08)	472.882 (45,2%)
Süddeutsche Zeitung	457.353 (4/08)	296.914 (64,9%)
Die Tageszeitung	56.671 (4/08)	45.162 (79,9%)
Neues Deutschland	41.752 (3/08)	37.862 (90,7%)
Junge Freiheit	16.790 (01/09)	12.875 (76,7%)

Tabelle 1: Abo-/Auflagen-Verhältnisse für zwei große und drei kleine deutschsprachige Printmedien (Quartalsdaten der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern - IWW)

3 Verringert Wettbewerb die Verzerrung bei medial vermittelter Informationsübertragung?

Wenden wir uns der zweiten Hypothese dieser Untersuchung zu, wonach mit zunehmender Anzahl unabhängiger Anbieter medialer Berichterstattung die Chance der Rezipienten wächst, ein möglichst verzerrungsfreies Bild der Wirklichkeit zu erhalten. Die Position des klassischen Liberalismus vertraut auf die Durchsetzungsfähigkeit wahrheitsgetreuer Positionen mit Hinweis auf den Kontrast, der zwischen richtigen und falschen Überzeugungen besteht, und der von der Öffentlichkeit zur Identifikation des Richtigen benutzt werden kann. „Let her [Truth] and Falsehood grapple; who ever knew Truth put to the worse, in a free and open encounter?“ (Milton 1644). Dies führt zur bereits erwähnten Vorstellung eines Marktes der Ideen, dessen innerer Mechanismus aufgrund der Mündigkeit und Urteilsstärke der medialen Öffentlichkeit für die Durchsetzung der unverzerrten Informationen sorgt. Die liberale Position steht dabei im Gegensatz zur traditionellen katholischen Auffassung, wonach Wahrheit und Irrtum kein gleiches Recht auf öffentliche Verkündigung haben, weil die Wahrheit Vorrang vor den Forde-

rungen der Freiheit hat, wenngleich letztere, wie insbesondere Thomas von Aquin (1225-1274) betont, für das Wesen des Glaubensaktes essenziell ist.

Informationstheoretisch lässt sich die Vorstellung des klassischen Liberalismus folgendermaßen modellhaft begreifen: Betrachten wir eine Welt, in der verzerrte und weniger verzerrte Informationen zu einem bestimmten Gegenstand - einem historischen oder aktuellen Ereignis; einer Sachfrage - simultan Verbreitung über mediale Nachrichtenkanäle finden. Falls jeder Nachrichtenkanal neben sekundärer Evidenz einen informatorisch autonom gewonnenen Hinweis auf die Richtigkeit seiner eigenen Berichterstattung liefert, erhöht sich mit der Anzahl der unabhängigen Nachrichtenkanäle die Anzahl der gelieferten Hinweise. Intensiverer Wettbewerb führt so zwangsläufig zu einer Verbreiterung der Informationsbasis. Falls diese unabhängig gewonnenen Hinweise informatorisch in dem Sinne sind, als ihre Berücksichtigung eine stärkere und zweifelsfreiere Annäherung an die Realität ermöglicht, wird ein rationaler Rezipient nach deren Einbezug in seine Urteilsbildung die realitätsnahe Überlieferung einer verzerrten Darstellung tendenziell vorziehen. Intensiverer Wettbewerb durch mehr unabhängige Kanäle führt im Ergebnis zu geringerer Verzerrung, also zu geringerer Differenz zwischen der Realität und der wahrgenommenen Realität. Die vorausgesetzte Unabhängigkeit der einzelnen Nachrichtenkanäle impliziert hier, dass jeder autonom gewonnene Hinweis einen eigenen Informationshintergrund und einen eigenen Informationsweg vom Ursprung der Nachricht zum Kanal, in dem sie verbreitet wird, besitzt. Dass ein durch eine Vielzahl an Quellen gewonnenes Bild der Realität informativer sei als das Zeugnis einer einzigen Quelle, ist eine Vorstellung, die sowohl in der akademischen Wissenschaft (Hayek 1945) als auch in der Populärwissenschaft (Surowiecki 2007) einflussreiche Fürsprecher besitzt.

Auch wenn dies ein starkes Argument für einen intensiven Wettbewerb begünstigende Anbieterstruktur zu sein scheint, kann festgehalten werden, dass zusätzliche Nachrichtenkanäle nur dann zu einer Entzerrung der Realitätswiedergabe führen, wenn diese tatsächlich über eigene Quellen verfügen und eben nicht die gleichen

Inhalte nacherzählen oder lediglich bekannte Inhalte transformieren. Wenn man Wettbewerb mit wirtschaftswissenschaftlichem Placet eine Begünstigung der informatorischen Qualität von Nachrichtenübermittlung zuschreiben wollte, müsste man zudem wettbewerbsbedingte Anreize konstatieren, Verzerrungen im Zuge dieser Übermittlung zu vermeiden. Eine Annäherung an diese Frage soll die Untersuchung angebotsseitiger Verzerrungsimpulse und deren Responsivität auf sich ändernde Wettbewerbsintensitäten liefern.

3.1 Reduziert Wettbewerb angebotsseitige Verzerrungen der Nachrichtenübermittlung?

Staatliche Beeinflussung

Eines der gängigsten Argumente für eine wettbewerbliche Anbieterstruktur im Bereich politischer und aktuellpolitischer Berichterstattung weist auf die größere Robustheit einer tendenziell anonymen Masse an Berichterstattern gegenüber Eingriffen staatlicher Autoritäten hin. Hier ist auf die größere Reichweite marktmächtiger Nachrichtenkanäle zu schauen. So wie die Attraktivität eines Mediums durch seine Reichweite für die Werbeindustrie steigt, so wächst mit der Reichweite auch seine Attraktivität für staatliche Einflussnahme auf die Berichterstattung.

Es scheint zunächst so, als könne ein an Verzerrung der Berichterstattung interessierter, staatlicher Akteur unabhängig von der Anzahl der Berichterstatter Verzerrungen induzieren, indem er Kampagnen mit Hilfe einzelner kooperativer Kanäle durchführt. Dies mag in bestimmten Situationen tatsächlich zu der gewünschten Verzerrung führen, z.B. weil die Kampagne als Anstoß für eine Desinformationskaskade gewirkt hat⁵.

Um für den Zusammenhang zwischen der Anbieterstruktur und den staatlichen Einflussmöglichkeiten ein klares ökonomisches Argument zu liefern, wird im Folgenden zwischen programm- und projektgebundener Beeinflussung unterschieden.

⁵ Zum Konzept der (Des-)Informationskaskade vgl. die Ausführungen in Abschnitt 3.2.

Ein staatlicher Akteur, der beispielsweise an einer Imageverbesserung durch günstige Berichterstattung interessiert ist, kann dies im Wege programmgebundener Förderung imageverbessernder Inhalte zu einigermaßen überschaubaren Transaktionskosten mit Hilfe einer Vielzahl kleiner Berichterstatter erreichen. Ein Beispiel hierfür sind Medienförderprogramme, mit deren Mitteln Rundfunkberichte über die EU, die dezidiert „pro-europäisch“ sind, finanziert werden. Darüber hat die FAZ im Jahr 2006 in mehreren Artikeln kritisch berichtet. Demnach müssen die Empfänger solcher Fördermittel eine Verpflichtungserklärung unterschreiben, „[...] in der es unter anderem heißt: ‚Ich versichere, das Image der Europäischen Union, ihrer Politik und Einrichtungen weder direkt noch indirekt zu schädigen.‘“⁶ Eine programmgebundene Förderung unterliegt jedoch typischerweise einer Legitimitätsprüfung durch einen Gesetzgeber und, wie die Kritik des zitierten FAZ-Redakteurs zeigt, auch einem kritischen Hinterfragen durch die Öffentlichkeit selbst.

Hingegen dürfte eine projektgebundene Beeinflussung medialer Berichterstattung mit Hilfe eines marktbeherrschenden Unternehmens einige Transaktionskostenvorteile aufweisen. Beispielsweise könnte dem etwaigen Erfordernis der Konspiration (z.B. wegen sicherheitspolitischer Relevanz der Inhalte) durch einen einzelnen Kanal viel einfacher entsprochen werden⁷. Die Existenz dominierender, marktbeherrschender Berichterstatter könnte so auch dann das günstigere Umfeld für politische Einflussnahme sein, wenn lediglich ökonomische Motive, nicht jedoch publizistische Ziele die politische Färbung der Berichterstattung erklären. Politische Einflussnahme kann nämlich, wenn sie im Wege materieller Begünstigung erfolgt, auch die für Medienmärkte typische Konzentrationstendenz durch Spiraleffekte verstärken. Man könnte dies Plattformnutzen-Reichweiten-Spirale nennen: Mit zunehmendem Plattformnutzen (Nützlichkeit

⁶ So zitiert nach Lahme, Tilman (2006): Die EU bezahlt Journalisten, um ihr Image zu pflegen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 12. Mai 2006.

⁷ Ein Beispiel hierfür ist die Verzögerung der Berichterstattung über den Abu-Ghraib-Skandal (Misshandlung von Kriegsgefangenen durch Angehörige des US-Militärs) im Irakkrieg. So gelang es dem Generalstabschef der US-Truppen den Sender CBS-News, der in den Besitz von Fotos der Übergriffe gekommen war, von der Ausstrahlung vorübergehend abzuhalten. Die Ausstrahlung wurde verschoben (vgl. Bauder, 2004).

für manipulative Berichterstattung) steigen die Einnahmen durch politische Einflussnahme. Dies erhöht die Attraktivität der Präsentation des Content durch höheres Budget für die massenattraktiven Produkte des Unternehmens. Die dadurch gesteigerte Reichweite führt zu einer weiteren Erhöhung der Einnahmen durch die mit der Reichweite gewachsene Plattformattraktivität.

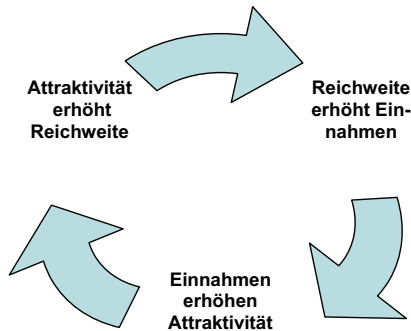


Abbildung 3: Plattformnutzen-Reichweiten-Spirale

Um neben jenem Beispiel aus Fußnote 7 ein weiteres für projektgebundene Einflussnahme des Staates auf die mediale Berichterstattung zu geben, sei auf die Zahlungen der Bundesagentur für Arbeit an verschiedene öffentlich-rechtliche Sender hingewiesen. So sollen allein dem MDR im Jahr 2005 ca. 150.000 Euro aus dem Etat für Öffentlichkeitsarbeit für positive Fernsehberichte zu zum Teil von der Agentur für Arbeit selbst vorgeschlagenen Themen zugeflossen sein (Hanfeld 2006). Die Förderung der Beiträge wurde damit begründet, dass die Agentur für Arbeit die Rechte an den Sendungen kauft, um sie im Anschluss auch noch für interne Vorführungen zu nutzen. Zwar wurde auf die finanzielle Unterstützung der Agentur für Arbeit in den meisten Fällen im Abspann hingewiesen und es beteuern die Beteiligten, dass die Inhalte von unabhängigen Redaktionen erstellt wurden. Es wurde insgesamt allerdings insgesamt sehr positiv über die Arbeit der Bundesagentur berichtet. Problematisch an dieser Art der Kooperation ist, dass so keine Missstände aufgedeckt werden können und die Zuschauer bei öffentlich-rechtlichen Sendern nicht von dieser Art der finanziellen Unterstützung ausgehen (Hanfeld 2006).

In Anlehnung an Besley und Prat (2006) lässt sich der Zusammenhang zwischen Wettbewerbsintensität und Anfälligkeit der medialen Informationsvermittlung für staatliche Einflussnahme folgendermaßen modellieren: Mögen N konkurrierende Berichterstatter im Besitz einer Enthüllungsstory sein, deren Publikwerdung einem staatlichen Akteur einen Schaden von D zufügt und deren Veröffentlichung für die Branche insgesamt Zusatzeinnahmen von R verheißt: Welche Zahlung B (Bestechung/bribe) ist erforderlich, um ein Schweigekartell zu stabilisieren? Man bedenke, dass ein einziger Berichterstatter genügt, den gesamten Schaden D zu verursachen. Wegen dieses Weakest-link-Charakters des Gutes „Zurückhaltung der Publikation“ muss ein Nichtveröffentlichungsgleichgewicht die Bedingung $D/N \geq R$ erfüllen. Dies besagt, dass jeder Berichterstatter einen „Schweigelohn“ erhalten muss, der größer als der Gesamtgewinn der Branche aus korrekter Berichterstattung ist und dass mit zunehmendem N (zunehmenden Wettbewerb) die Chancen auf korrekte Berichterstattung wachsen, weil Schweigekartelle immer kostspieliger werden.

Investition in Enthüllung

In der voranstehenden Modellbetrachtung wurde vorausgesetzt, dass sich die Berichterstatter bereits im Besitz der Enthüllungsstory befinden. Insofern waren etwaige Kosten für investigativen Aufwand nicht entscheidungsrelevant. Tatsächlich scheint ein Großteil des Wettbewerbs von Nachrichtenkanälen darin zu bestehen, eine „Story“ zu detektieren, um sie früher als die Wettbewerber publizieren zu können. Zu diesem Behuf haben Berichterstatter schon früh spektakuläre Aufwendungen betrieben: Stephens (1988) berichtet unter anderem über die Nutzung von Brieftauben, Montgolfieren, Gaffelschonern (um Schiffsbesatzungen auf hoher See zu begegnen und befragen zu können) um über Transportmittelschnelligkeit früher in den Besitz von Nachrichten zu gelangen. Daneben finden sich Hinweise auf die Hemmung des Nachrichtentransportes der Wettbewerber durch Tötung konkurrierender Brieftauben, Bestechung berittener Postboten und Behinderung des Zugverkehrs, wenn Wettbewerber diesen zum Nachrichtentransport nutzten (Stephens 1988; Jones 1947; Woods und Bishop 1983).

Auf den ersten Blick scheinen derartige Investitionen in Schnelligkeit mit einer größeren Zahlungsbereitschaft der Rezipienten für rascheren Informationsfluss erklärbar zu sein. Demnach zahlen Rezipienten einen Aufpreis dafür, dass sie heute statt morgen über einen Sachverhalt aufgeklärt werden⁸. Da der enthüllende Berichtersteller eine Nachricht nicht exklusiv und ohne gleichsam am nächsten Tag - im Zeitalter der Internet-Portale schon sehr viel früher - zitiert zu werden verbreiten kann, ist der Anreiz zu solcher Pionierstellung allerdings begrenzt. Die Strategie Zitieren könnte dominant sein. Die Vorteile desjenigen Wettbewerbers, der am frühesten in den Besitz einer „Story“ gelangt (Strategie: Investieren), sind möglicherweise ungenügend um ein Wettbewerbsgleichgewicht zu erzeugen, in dem viele Redaktionen aktiv in Enthüllungen investieren. So könnte unabhängig von der Zahl der Wettbewerber (der Wettbewerbsintensität) ein Gleichgewicht existieren, in dem alle Berichtersteller Zitieren statt Investieren spielen.

Um zu zeigen, dass dennoch „Investieren“ eine gleichgewichtige Strategiewahl sein könnte, betrachten wir folgendes Modell: Schauen wir in eine Welt mit zwei möglichen Ausprägungen der redaktionellen Enthüllungsaktivität H und L. H-Redaktionen haben die Eigenschaft immer in Enthüllung zu investieren (z.B. wegen publizistischen Ehrgeizes), wenn sich eine Enthüllungsstory abzeichnet. L-Redaktionen zitieren in einem Anteil q der Fälle und investieren im restlichen Anteil $1-q$ der Fälle. Die Redaktionseigenschaft sei ein Erfahrungsgut und den Rezipienten mithin nicht a priori bekannt. Für die Produkte einer H-Redaktion sind die Rezipienten mehr zu zahlen bereit, so dass für eine L-Redaktion Anreize bestehen, ihre Eigenschaft zu verschleiern.

Es ist nun nach dem Einfluss von Wettbewerb zu fragen und zwischen einem Monopolfall und einer Situation mit (Parallel-) Wett-

⁸ Auch wenn der zeitliche Informationsvorsprung keine direkten materiellen Vorteile mit sich bringt, mag die Zahlungsbereitschaft für frühere Erlangung desselben mitunter beträchtlich sein. So wurde ein neuer Harry-Potter-Roman über eBay für 250 statt für 18 Dollar verkauft, weil dieser Verkauf 3 Tage vor dem allgemeinen Verkaufsstart stattfand. (vgl. Collier 2007).

bewerb zu unterscheiden. Im Falle des Monopolisten können die Rezipienten nicht von den Enthüllungsaktivitäten auf die Charakteristik der Redaktion (L oder H) schließen. Weil auf der zweiten Spielstufe (Konsumententscheidung der Rezipienten) keine Bestrafung der L-Redaktion im Sinne einer Abwanderung zu einem Wettbewerber erfolgt, wird auf der ersten Spielstufe (Investition in Enthüllung) nur solange investiert, wie dies Gewinnsteigerungen verspricht. Solche Gewinnsteigerungen durch Investitionen sind nur möglich, wenn hinreichend viele Rezipienten eine hohe Zahlungsbereitschaft für frühzeitige Enthüllung haben. Diese Konstellation ist regelmäßig nicht gegeben, da es der Mehrheit der Rezipienten die gleiche Information aus erster oder zweiter Hand zu erhalten, so dass Enthüllungsinvestitionen im Monopolfall kaum stattfinden, das Gleichgewicht also nahe bei $q = 1$ liegt.

Im Fall eines Wettbewerbers mit H-Eigenschaft wird die L-Redaktion nach n ($n > 0$) Enthüllungen der H-Redaktion mit einer Wahrscheinlichkeit von q_n enttarnt. Deswegen ist es die gleichgewichtige Strategiewahl der L-Redaktion in Gegenwart eines H-Wettbewerbers zu investieren, sobald sich eine Enthüllung abzeichnet. Diese Logik eines Yardstick-Wettbewerbes kann vom illustrierten Zwei- zum N-Spieler-Wettbewerb mit der Folgerung ausgefaltet werden, dass die sozial günstigere Strategiewahl „Investieren“ mit zunehmender Zahl von Teilnehmern an einem Wettbewerb um Reputation nur noch wahrscheinlicher wird. Ein weiterer treibender Grund mag hierfür in der Diskontinuität zwischen dem Reputationsgewinn eines Erstberichterstatters und dem später zum gleichen Thema berichtender Korrespondenten bestehen. Mit Blick auf die Reputation ist der Wettbewerb um Enthüllungen ein „the-winner-takes-it-all“-Wettbewerb.

Reputationseffekte sind ein weiterer Erklärungsansatz für die bereits angesprochene Konzentrationstendenz im Medienwettbewerb. Dass der Aufbau von Reputation eines Berichterstatters natürlicherweise zu einer Asymmetrie zwischen den Konkurrenten führt, soll anhand einer hier postulierten, weiteren Spiralwirkung verdeutlicht werden. Dieser Effekt sei hier Reichweiten-Reputationsspirale genannt. Eine Reichweiten-Reputationsspirale entsteht durch die

iterativ-zirkuläre Verstärkung von Reputation, Reichweite, Einnahmen aus Verkauf/Anzeigengeschäft und Attraktivität des Content. Die Logik dieses Effektes sei anhand der folgenden Grafik visualisiert, die die Ursache-Wirkungsbezüge zyklisch reiht:

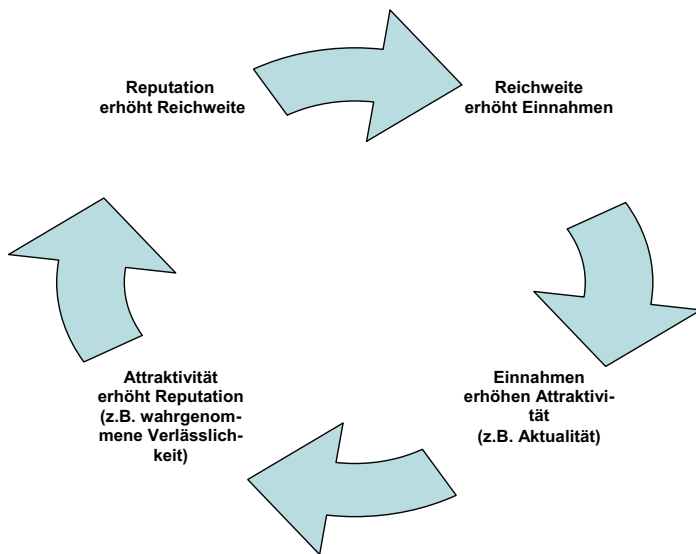


Abbildung 4: Reichweiten-Reputationsspirale

Dieser Spiraleffekt führt wegen der Eigentümlichkeit des Gutes Reputation gleichwohl nicht zu einer vollständigen Konzentration bei höchster Meinungsmacht eines einzigen Berichterstatters. Mit wachsender Reputation steigt auch die Empfindlichkeit für Reputationsverluste. Dies kann verschiedene Gründe haben. So mag der Argwohn gegenüber Nachrichten aus vermeintlich zuverlässiger Quelle mit Blick auf die prinzipielle Korruptierbarkeit rational-egoistischer Akteure wachsen. Weil also einem Berichterstatter viel Vertrauen entgegengebracht wird, glaubt man diesen versucht, seine Reputation auszunutzen, und reduziert den Vertrauensvorschuss. Besitzt ein Berichterstatter institutionellen Schutz vor Konkurrenten (z.B. mit öffentlich-rechtlichem Status oder als Zentralorgan einer dominierenden Partei) oder gar Legitimation durch angenommene Autorität (z.B. katholisches Lehramt) dürfte dies die Skepsis der Rezipienten daher herausfordern. Ein natürliches Wett-

bewerbsgleichgewicht ergibt sich so am ehesten bei einer oligopolistischen Marktstruktur mit wenigen reichweitestarken Berichterstat tern, wie sie im Print- und Rundfunkbereich auch im deutschen Sprachraum noch immer typisch ist. Die Ausführungen zu Informationskaskaden und der Abschnitt 3.2 sollen auch vor Augen führen, dass eine solche Marktstruktur keine Vorteile hinsichtlich der Verzerrungsfreiheit der medialen Informationsvermittlung mit sich bringt.

Umgang mit der Reputation Dritter

Während die Bemühungen um die eigene Reputation mit zunehmendem Wettbewerb naturgemäß intensiver zu werden scheinen, wachsen mit der Wettbewerbsintensität gleichzeitig die Anreize, die Reputation anderer Akteure anzugreifen. Dies kann dann zum Schaden der Allgemeinheit, also wohlfahrtsschädlich sein, wenn der Reputationsverlust des Dritten wohlfahrtsrelevante Tauschhandlungen gefährdet bzw. zu deren Verringerung führt. Beispielsweise könnte Wettbewerb für Anreize zu verleumderischer Information über gentechnisch weiterentwickelte Produkte oder über bestimmte politische Kräfte sorgen. Am Beispiel der Berichterstattung über das Radsportereignis Tour de France bzw. den Radsport überhaupt soll dies genauer illustriert werden. Im Verlauf der 90er Jahre wurde wegen sportlicher Erfolge deutscher Fahrer und zunehmenden Interesses der Öffentlichkeit seitens der TV-Sender ARD, ZDF und Eurosport verstärkt über diese Rundfahrt berichtet. Mit der verschärften Observanz der Dopingaktivitäten ging ein zunächst schleichender, spätestens im Jahr 2007 akuter Reputationsverlust dieser Sportereignisse einher. Dabei sind zwei Strategien der Berichterstattung über Doping denkbar gewesen: 1. Schonung durch sachliche Aufklärung über die Wettbewerbslogik und die sportpolitischen Institutionen zur Sicherung eines fairen Wettbewerbs; 2. Skandalisierung durch moralisierende, anklagende Berichterstattung.

Es soll hier gemutmaßt werden, dass die Wahl der zweiten Strategie durch die TV-Sender ARD und ZDF im Zusammenhang mit der wettbewerblichen Berichterstattung stand. Wäre die gesamte Produzentenrente (u.a. die gesamte Zuschauerschaft) einem einzigen Sender zugefallen, so hätte dieser Anreize zum Reputationserhalt

durch weniger reißerische Berichterstattung über das Radsportspezifische Dopingproblem besessen. Insbesondere die Aufklärung des Zusammenhangs zwischen den Wettbewerbsmechanismen und den sportpolitischen Institutionen sowie über die besondere Problematik des Eigenblutdopings hätte, wenn sachgerecht aufgearbeitet, nicht zum totalen Ansehensverlust des Radsports führen müssen. Statt die Zuschauer zu skandalisieren, hätte man sie über das Maß der unvermeidlichen Restunsicherheit bezüglich der Leistungen der Sportler aufklären können, was sicher zu deutlich weniger Reichweitenverlust und zu weniger Druck auf die Veranstalter, die erfolgreichsten Fahrer aus dem Wettbewerb zu eliminieren, geführt hätte.

ARD und ZDF haben sich für die Skandalisierungsstrategie entschieden, um so im Sinne eines Schlussrundenspiels eine Letztverwertung des Sportereignisses zu betreiben. Ein Anreiz, durch konsequente Enthüllung nicht nur zur sachlicheren Würdigung der sportlichen Leistungen beizutragen, sondern überdies die Reputation des Radsports zu gefährden, bestand im Übrigen immer auf Seiten potenzieller Berichtersteller. Von dieser Seite wäre die Skandalisierung auch erwartet worden. Dass die Skandal-Strategie durch die etablierten Berichtersteller verfolgt wurde, ist daher auch mit dieser Drohung, dass die eigene Berichterstattung mit dem schärferen Verdikt über den Radsport seitens potenzieller Konkurrenten verglichen und als zu unkritisch gescholten wird, erklärbar. Wettbewerb macht eben auch feige, eine weniger massenkompatible Meinung zu vertreten.

3.2 Führt Wettbewerb um Rezipienten zu Verzerrungen in der politischen Berichterstattung?

Wenn Rezipienten eine Vorliebe für solche Nachrichten haben, die mit ihrem ideologisch-weltanschaulichen Gepräge harmonieren, ist die Fähigkeit des Wettbewerbes politischer Berichtersteller, eine verzerrungsarme Wirklichkeitswiedergabe im Sinne des Marktplatzes für Ideen zu bewerkstelligen, höchst gefährdet. Gibt es ein Bedürfnis nach Verzerrung, wird dieses, so könnte man meinen, von gewinnmaximierenden Berichterstellern befriedigt. Das Problem

nachfrageseitiger Verzerrungsanreize kann als solches kaum in Abrede gestellt werden. Neben der kommunikationswissenschaftlichen Grundlagenforschung zum Phänomen kognitiver Dissonanz, liefert auch die medienökonomische Forschung Analysen zu den Chancen und Risiken eines demand-driven bias (Vgl. Gentzkow et al. 2006 bzw. Mullainathan et al. 2005). Um ein Beispiel für diesen recht abstrakten Terminus zu geben, sei ein mögliches Interesse der deutschsprachigen Rezipienten an einer bestimmten Sichtweise der Geschichte des 20. Jahrhunderts und ein möglicherweise bestehender Anreiz der Berichterstatter, dieser Sichtweise entgegenzukommen, beschrieben: Viele ehemalige DDR-Bürger erwarten heute von den Medien, dass, wenn sie die DDR als Unrechtsstaat darstellen, dies mit Hinweis auf die Vergehen der Stasi tun, die ca. 120000 ehemalige Mitglieder zählt. Im Vergleich dazu zählt die SED ca. 1,4 Millionen ehemalige Mitglieder. Es besteht daher möglicherweise ein konsumentenseitig begründeter Anreiz nichts scharf Anklagendes gegen die SED zu sagen, um diese vergleichsweise größere Rezipientengruppe nicht zu verlieren. Dass dies nicht unbedingt der wahren Verantwortlichkeit für DDR-Unrecht entsprechen muss, wird sichtbar, wenn man bedenkt, dass die Stasi nur „Schwert und Schild der Partei“ (Auftragnehmer) war, dass, wer in der Stasi Karriere machen wollte, hierfür vom Goodwill von SED-Mitgliedern abhing. Für im Dritten Reich begangenes Unrecht schreibt die gängige Historiographie die Schuld dem Wirken der NSDAP und weniger dem der Gestapo oder des SD zu. Ehemalige NSDAP-Mitglieder dürften aber auch nur noch eine sehr kleine Rezipientengruppe darstellen. Diesem konsumentenseitigen Verzerrungsanreiz scheint die mediale Berichterstattung entgegenzukommen.

Nischen und Massenmedien

Um die Rolle des Wettbewerbes auszuloten, also die strategische Interaktion zwischen verschiedenen Berichterstattern in Gegenwart von Rezipienten-Bias zu beforschen, sei zunächst eine simple Chancen-Risiken-Überlegung angestellt. Dazu kann man die zwei Strategiealternativen „wirklichkeitsbezogene Berichterstattung“ und „rezipientenbezogene Berichterstattung“ gegenüberstellen. Unter der Annahme, dass lediglich ökonomische, nicht jedoch publizistische Gesichtspunkte handlungsleitend sind, kommt man dabei zu der

Einsicht, dass die Strategiewahl von der Reichweite des jeweiligen Berichterstatters abhängt. Für kleinere Nischenplayer im Nachrichtenmarkt sind für beide Strategieoptionen Marktlücken denkbar:

- (1) *Rezipientenbezogene Berichterstattung*: Beispielsweise kann die konsequente Rücksichtnahme auf ein bestimmtes Meinungsprofil, die Grundhaltung oder Ideologie einer konkreten Rezipientengruppe eine Chance für einen Berichtersteller sein, der spezialisiert genug ist, dass etwaige reputationale Spillovers, also die negativen Imageeffekte einseitiger, die politische Gegnerschaft anderer Rezipientengruppen hervorrufender Berichterstattung, keine anderen Geschäftseinheiten „kontaminieren“. Einfacher ausgedrückt: Ein reichweitenstarkes Nachrichtenunternehmen müsste, um randständigeren Content zu etablieren, zumindest eine eigene Marke gründen, damit die etablierten, reputierlicheren Produkte nicht unter einer etwaigen, negativen Imagewirkungen des neu positionierten Formates leiden.
- (2) *Wirklichkeitsbezogene Berichterstattung*: Selbstredend verschafft auch jede Form von Expertise zu einem bestimmten Bereich eine Nischenstellung, also eine wenig herausgeforderte Marktposition, in der verzerrungsfreie Berichterstattung erfolgt, weil bestimmte Rezipientengruppen es möglichst verzerrungsfrei mögen und einseitige, tendenziöse Berichterstattung meiden.

Es wird hier bewusst davon ausgegangen, dass diese Möglichkeiten nur für Nischenplayer gegeben sind und dass reichweitenstarke Berichtersteller weniger Freiheit haben, eine bestimmte Strategie der Reaktion auf rezipientenseitige Verzerrungsanreize zu wählen. Es ist also nicht Wettbewerb, sondern die Emergenz von Nischenanbietern, die die Nischenstrategie wählen, gerade um dem Wettbewerb zu entfliehen, der sich Pluralität in erster Linie verdankt. Ein vielfältiges Meinungsspektrum verschafft Berichterstattern so eine Vielzahl von Rückzugsgebieten, in denen sie ihre spezifischen Sichtweisen pflegen, ohne dort durch ökonomischen Wettbewerb stark herausgefordert zu werden. In gewisser Weise ließe sich diese Analyse dahingehend ausfallen, dass Nischenplayer zur Vermeidung wett-

bewerblicher Herausforderung Anreize zur Vermeidung von Reichweitenwachstum besitzen. Mit zunehmender Attraktivität müssten Nischenplayer das von ihnen bediente Meinungsprofil schärfen, um ihr Alleinstellungsmerkmal zu verteidigen. Wettbewerb kann aus diesem Grunde Ursache für verschärfte Profilierung unter Inkaufnahme von Verzerrungen sein.

Für *reichweitenstarke Player*, die wegen der dem Medienmarkt eigentümlichen, besonderen Konzentrationstendenz natürlicherweise entstehen, kann intensiverer Wettbewerb aus anderen Gründen ebenfalls Verzerrungen fördern. Die Strategie rezipientenbezogener Berichterstattung und Dominanz ökonomischer Motive der Strategiewahl dürfte für massenattraktive Berichterstatter die Regel sein. Weil die ökonomischen Wirkungen einer bestimmten Profilierung oder einer gewissen Weise zu berichten unsicher sind, dürften Imitationshandlungen zwischen großen Wettbewerbern häufig sein. Schließlich erreicht man durch Imitationen Wettbewerbsparität im Bereich des black-box-artigen Wettbewerbsparameters „politisches Profil“. Die Neigung zur Imitation ist für sich eine große Bedrohung rationaler, verzerrungsarmer Informationsweitergabe. Imitation bei der Verwertung und Weitergabe von Information führt zur Verwertung und Verbreitung nichtinformativer Signale, die Berichterstatter allein aufgrund des Verhaltens anderer Berichterstatter erhalten. Dadurch entstehen so genannte Informationskaskaden. Das Entstehen und die Konsequenz von Informationskaskaden, die sich aus abgeleiteten, nicht unabhängigen Entscheidungen ergeben, wird von Bikhchandani et al. (1992) modellhaft erklärt. Etwas vereinfacht ausgedrückt entstehen Informationskaskaden, die eine Form der Verzerrung im Prozess wirklichkeitsbezogener Berichterstattung sind, weil die sichtbaren Handlungen anderer, beispielsweise Meldungen, Kommentare und Stellungnahmen von Wettbewerbern, Irrtümer enthalten, die mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit rational ignoriert werden. Eine Schlüsselrolle spielen dabei beobachtbare Imitationshandlungen der Wettbewerber selbst, die zum Ursprung kaskadenhafter Ausbreitung von Irrtümern werden können.

Um dies mit einem Beispiel greifbarer zu machen sei an die zum Medienereignis des Januars 2009 gewordene Rücknahme einer im

Jahr 1988 ausgesprochenen Exkommunikation einiger Weihbischöfe der Bruderschaft katholischer Priester „Sankt Pius X.“ (FSSPX) erinnert. Diese zunächst harmlose pastorale Entscheidung des Papstes erhielt politische Sprengkraft durch die sachfremde Verknüpfung der pastoralen Entscheidung der Rücknahme des Exkommunikationsdekrets mit der vermeintlich kirchenpolitischen Entscheidung über nichtdoktrinaire Ansichten eines der betroffenen Weihbischöfe zur Geschichte des 20. Jahrhunderts. Aus einem Ereignis, das ohne diese sachfremde Verknüpfung außerhalb katholischer Fachzeitungen keinerlei Beachtung gefunden hätte, wurde eine vermeintliche Story, die über ca. drei Wochen in der deutschsprachigen Presse als Topnachricht galt, was man insbesondere an der Platzierung von Nachrichten zu diesem Thema auf dem elektronischen Nachrichtenportal google-news (news.google.de) ersehen konnte. Die Informationskaskade scheint dabei folgendermaßen in Gang gekommen zu sein: Zunächst haben Spezialisten der großen Zeitungs- und Internetredaktionen (so genannte Vatikanisten) das Thema aufgegriffen und einigermaßen sachlich und verzerrungsarm analysiert. Da die über google-news erkennbare hohe Klickrate der Rezipienten auf Darstellungen über diese päpstliche Entscheidung Anlass gab, weiter, detaillierter und wohl auch reißerischer über das Thema zu berichten, haben neben den spezialisierten Vatikanisten auch die Chefredakteure Kommentare zur päpstlichen Haltung gegenüber der FSSPX verfasst. In dieser Phase scheint sich die falsche Vorstellung verselbständigt zu haben, dass mit der pastoralen auch eine politische Entscheidung zu Gunsten einer revisionistischen Deutung der Geschichte des 20. Jahrhunderts verbunden war. Die Verbreitung dieser Falschnachricht hatte eine derart machtvolle Rückwirkung auf das öffentliche Meinungsbild, dass sich selbst die deutsche Regierungschefin öffentlich über eine Exkommunikation zu äußern gedrängt sah, über einen Gegenstand also, der das Glaubensverständnis einer Protestantin eigentlich übersteigen sollte.

Rezipienteninteresse an Verzerrung

Dem eigentlichen Problem eines Rezipienten-Bias als Auslöser für Verzerrungen der Beichterstattung scheint man mit Wettbewerb kaum beizukommen. Ein sehr konstruiert wirkendes Argument für

Wettbewerb könnte auf die Existenz eines intraindividuellen Zielkonfliktes eines jeden Rezipienten abstellen. Demnach wollen Rezipienten verlässlich über die Welt informiert werden. Dabei sollen die Nachrichten jedoch nicht ihre grundlegenden Ansichten und Einstellungen herausfordern. Man könnte Wettbewerb nun als ein Entdeckungsverfahren würdigen, den besten Kompromiss zwischen diesen beiden Zielvorstellungen der Nachfrager zu finden. Es bleibt aber offen, wie man ein Marktergebnis bewertet, dass den Konsumentennutzen - und Produzentennutzen - maximiert, dabei jedoch das Ziel wahrhafter Berichterstattung dem ökonomischen Interesse beider Marktseiten unterordnet. Für eine solche Bewertung bedarf es eines Grundsatzentscheides, wie ihn die katholische Lehre vom Vorrang der Wahrheit vor den Forderungen der Freiheit, oder die des klassischen Liberalismus mit seinem Vertrauen in die Durchsetzungsfähigkeit der Wahrheit entgegen aller Verzerrungsanreize enthält.

Neben dem intraindividuellen Zielkonflikt existiert das Bedürfnis der Rezipienten, durch den Prozess der medialen Informationsvermittlung als solchen eine Nutzensteigerung zu erfahren. Unter den Schlagworten Infotainment bzw. Edutainment versteht man genau diesen Versuch, den Nachrichtenempfang entkoppelt vom eigentlichen Nachrichtengehalt als nutzenstiftend zu vermarkten. Dies führt aus zumindest zwei Gründen zu einer weiteren Verzerrung:

- (1) *Selektion*: Rezipienten mit Interesse an einer Nutzensteigerung durch den Prozess der medialen Informationsvermittlung teilen ihre Zahlungsbereitschaft zwischen den zwei Nutzenkomponenten Nachrichtenqualität und Vermittlungsqualität (Unterhaltungswert). Dies liefert Berichterstattern einen Anreiz, solche Nachrichten bevorzugt zu übermitteln, deren Nutzen für den Konsumenten gering ist, deren schiere Übermittlung jedoch einer Wertschätzung durch die Rezipienten unterliegt. Ein Beispiel hierfür sind Skandalnachrichten: Um hier auf die Forschungsfrage nach dem Einfluss von Wettbewerb zu fokussieren, sei die Verbreitungspraxis von Skandalnachrichten (z.B. Inzestfällen) anhand eines Vergleichs zwischen dem monopolisierten Zeitungswesen der DDR und dem liberaleren

der heutigen Bundesrepublik betrachtet. Es fällt auf, dass das monopolisierte Zeitungssystem der DDR ohne politische Notwendigkeit dergleichen Skandale zu verschweigen, auf solche Berichterstattung weitgehend verzichtet hat. Das liberale System der Bundesrepublik bringt ganz offenkundig Anreize zur Geltung, Skandalgeschichten in aller Detailschärfe und mit Blick auf basale Neigungen der Rezipienten auszu-leuchten.

- (2) *Hypokrisie*: Hierunter soll der Mangel an Kritik gegenüber wettbewerbsbedingt sehr unterhaltsam vorgetragener Berichterstattung verstanden werden. Beispielsweise könnten Rezipienten dazu neigen, statt von „trockenen“ Nachrichtensendungen ihre politischen Informationen von Unterhaltungskünstlern (Kabarettisten, Karikaturisten, Komödianten) zu beziehen. Es liegt auf der Hand, dass derartig übertragene Informationen nicht mit dem gleichen Argwohn aufgenommen werden und dennoch einen Einfluss auf die Weltsicht ihrer Rezipienten nehmen. Sowohl für linksliberale (Hagen Rether) als auch für konservative (Harald Schmidt) Rezipienten finden sich im deutschen Sprachraum Angebote dieser Form extrem auf den Unterhaltungswert bedachter, politischer Informationsvermittlung.

4 Fazit – Brauchen wir pro-kompetitive Regulierungseingriffe im Mediensektor?

Im vorliegenden Beitrag wurde der Zusammenhang zwischen Wettbewerbsintensität und Verlässlichkeit bzw. Wahrhaftigkeit medialer Berichterstattung untersucht. Es fanden sich starke Argumente für beide möglichen Hypothesen: Wettbewerb verringert Verzerrungen oder Wettbewerb verstärkt Verzerrungen in der medialen Berichterstattung. Insbesondere zu Gunsten der letzteren Hypothese wurde eine Reihe von Argumenten entwickelt, die so in der Literatur noch nicht beachtet, geschweige denn gewürdigt wurden und die die klassisch-liberale Position, Wettbewerb sei per se wahrheitsdienlich, in Frage stellen.

Dies legt die Schlussfolgerung nahe, dass eine Wettbewerbsaufsicht für den Mediensektor nicht mit Blick auf die Produktqualität, dass heißt mit Blick auf die sachgemäße Weitergabe von Informationen gerechtfertigt werden sollte. Es scheint sinnvoll zu sein, andere Instrumente als die der Wettbewerbspolitik in den Blick zu nehmen, um ordnungspolitisch auf das Ziel höherer Produktqualität im Bereich politischer Berichterstattung hinzuwirken. Sowohl die erörterten Theorieargumente als auch die simple Schau der Programmpolitiken und der kommunizierten Meinungen und Kommentare deuten darauf hin, dass der Wettbewerb die Konzentration der großen Anbieter in der Mitte des Meinungsspektrums nicht verhindert und somit keinen ausreichenden Pluralitätsimpuls setzt. Viel mehr als vom Wettbewerb dürfte die Pluralität der Meinungslandschaft von der Freiheit einzelner Berichterstatter zur Verlautbarung unorthodoxer Weltansichten, von der Unbefangenheit im Umgang mit Fakten und das heißt auch von der Fähigkeit der kritischen Öffentlichkeit zu negativer Toleranz abhängen. Negative Toleranz ist die dulden-de Toleranz, die es erträgt, dass andere auf für irrig befundenen Ansichten beharren. Zur negativen Toleranz, zum Geltenlassen von Anderssein, gehört neben dem Geltenlassen des ethnischen, kulturellen oder sexuellen auch das Geltenlassen des überzeugungsmäßigen Andersseins. Dies wird von der Forderung nach positiver Toleranz, nach Intoleranz gegenüber bestimmten Überzeugungen ausgehöhlt. Toleranz gegen überzeugungsmäßiges Anderssein darf immer nur für den anders Überzeugten, nicht für die andere Überzeugung gefordert werden, weil sie sich sonst selbst aufhebt. Insofern hängt die Frage nach Diversität und Verzerrungsfreiheit der medialen Informationsvermittlung von gänzlich anderen Faktoren ab, als von der Marktstruktur. Dieses Urteil schließt freilich nicht aus, dass es andere Beweggründe für eine wettbewerbsfördernde Regulierung des Mediensektors geben mag.

Literaturverzeichnis

- BAUDER, DAVID (2004): CBS News Says It Held Off on Prisoner Abuse Story for Two Weeks; in: Associated Press, May 3.
- BESLEY, TIMOTHY und ANDREA PRAT (2006): Handcuffs for the Grabbing Hand? Media Capture and Government Accountability." *American Economic Review*, 96(3), 720–36.
- BIKHCHANDANI, SUSHIL, DAVID HIRSHLEIFER und IVO WELCH (1992): A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades, in: *Journal of Political Economy*, 100, 5, S. 992-1026.
- COLLIER, WILL (2007): I Was an eBay Voldemort. *National Review Online*, July 19.
- CZYGAN, MARCO (2003): Wettbewerb im Hörfunk in Deutschland. Eine industrieökonomische Analyse, Baden-Baden.
- DEWENTER, RALF (2007): Crossmediale Fusionen und Meinungsvielfalt, Diskussionspapier der Universität der Bundeswehr Hamburg Nr. 65.
- EFRON, EDITH (1971): *The News Twisters*. Los Angeles: Nash Publishing.
- GENTZKOW, MATTHEW und JESSE M. SHAPIRO (2006): What Drives Media Slant? Evidence from U.S. Daily Newspapers, in: *National Bureau of Economic Research Working Paper* 12707.
- (2008): Competition and Truth in the Market for News, in: *Journal of Economic Perspectives – Volume 22, 2*, S. 133-154.
- GOLDBERG, B. (2002): Bias: A CBS Insider Exposes How the Media Distort the News, Washington.

- HANFELD, MICHAEL (2006): Hartz IV für den MDR, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 10. Mai 2006.
- HAROLD HOTELLING (1929): Stability in Competition. *Economic Journal*, 39, S. 41-57.
- HAYEK, FRIEDRICH (1945): The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, 35(4): S. 519-530.
- ISLAM, ROUMEEN (2002): Into the Looking Glass: What the Media Tell and Why - An Overview, in: World Bank Institute, The Right to Tell: The Role of Mass Media in Economic Development, WBI Development Studies. Washington DC.
- JONES, ROBERT W. (1947): Journalism in the United States. New York.
- LAHME, TILLMAN (2006): Die EU bezahlt Journalisten, um ihr Image zu pflegen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 12. Mai 2006.
- MENCKEN, H. (1975): A Gang of Pecksniffs, Arlington House Publishers, New Rochelle, New York.
- MILTON, JOHN (1644): The Areopagitica. Elektronische Quelle: http://www.-dartmouth.edu/~milton/reading_room/areopagitica/
- MULLAINATHAN, SENDHIL und ANDREI SHLEIFER (2005): The Market for News, in: *American Economic Review*, 95(4), S. 1031-1053.
- PRAT, ANDREA und DAVID STROMBERG (2005): Commercial Television and Voter Information. CEPR Discussion Papers, 4989.
- SCHAUER, FREDERICK (1986): The Role of the People in First Amendment Theory, Symposium: New Perspectives in the Law of Defamation, *California Law Review*, 74(3), S. 761-788.

- SMITH, JEFFREY A. (1981): Freedom of Expression and the Marketplace of Ideas Concept from Milton to Jefferson, in: *Journal of Communication Inquiry*, 7(1), S. 47-63.
- STEINER, P.O. (1952): Program Patterns and Preferences and the Workability of Competition in Radio Broadcasting, *Quarterly Journal of Economics* 66(2), 194-223.
- STEPHENS, MITCHELL (1988): *A History of News: From the Drum to the Satellite*, New York.
- SUROWIECKI, JAMES (2007): *Die Weisheit der Vielen*, München.
- SUTTER, D. (2001): Can the Media be so Liberal? The Economics of Media Bias, in: *Cato Journal*, Vol. 20, No. 3, S. 431-451.
- WOODS, OLIVER UND JAMES BISHOP (1983): *The Story of the Times*. London.
- ZALLER, JOHN (1999): Market Competition and News Quality, Diskussionspapier des Annual Meetings of the American Political Science Association, Atlanta, Elektronische Quelle: <http://www.sscnet-ucla.edu/polisci/faculty/zaller/News%20quality%20paper.pdf>.

4. Die Mietfabrik – Stein der Weisen auf der Suche nach Investoren und Rendite?

*Torsten Steinrücken**

„Lieber ein reicher Mieter als ein armer Hausbesitzer.“

Deutsches Sprichwort

1 Einleitung

In den letzten Jahren ist vor allem in Ostdeutschland die Tendenz von Gebietskörperschaften zu beobachten, Fabrik- und Produktionsanlagen zu vermieten anstatt zu verkaufen, ist Das Angebot von sogenannten „Mietfabriken“ ist hierbei ein relativ neues Instrument um die (Standort-) Attraktivität für Investoren zu steigern. Insbesondere der Freistaat Thüringen bietet Investoren die Möglichkeit, Produktions- oder Fabrikanlagen zu mieten anstatt zu kaufen¹. Dem Zeitungsbericht zufolge sagte Thüringens ehemaliger Ministerpräsident Dieter Althaus: „Ursprünglich wurden vor allem eigenkapitalschwachen mittelständischen Unternehmen staatlich finanzierte Verwaltungs- und Produktionsgebäude zur Miete angeboten, um zu hohe Investitionslasten für die Firmen zu vermeiden. Inzwischen gilt das Konzept generell als wichtiges Instrument in der Standortwerbung.“. Laut Althaus wird das Land künftig: „alle erforderlichen Mittel für eine Errichtung derartiger Projekte bereitstellen,

* Dr. rer. pol. Torsten Steinrücken ist Referent für Technologieförderung und -infrastruktur am Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Arbeit, Tel. 0361-3797532. E-mail: torsten.steinruecken@gmx.de. Der Beitrag stellt eine persönliche Meinungsäußerung des Autors dar und ist nicht als offizielle Stellungnahme des Thüringer Ministeriums für Wirtschaft, Technologie und Arbeit zu verstehen.

¹ Vgl. „Thüringen will mehr Mietfabriken anbieten“, in: Thüringer Allgemeine Zeitung vom 26.08.2008, S. 1.

wenn dies für eine Ansiedlung nötig sei.“. Thüringen werde keinem Investor „den Wunsch nach einer Mietfabrik abschlagen“.

Das Prinzip der Mietfabrik besteht darin, dass ein Unternehmen, das neue Produktionsflächen benötigt (z.B. eine Werkhalle), diese nicht selbst errichtet, sondern beispielsweise von einer staatlichen Landesentwicklungsgesellschaft (LEG) errichten lässt und dann für einen bestimmten Zeitraum mietet. Das Angebot von Mietfabriken soll also dazu beitragen, eigenkapitalschwachen Unternehmen eine Ansiedlung zu ermöglichen und das Risiko des Investors - hervorgerufen durch die Anschaffung einer Immobilie - zu mildern. Diese Argumente für eine Mietfabrik sind ordnungspolitisch durchaus bedenklich, da hiermit ein Risikotransfer vom Investor auf den Vermieter der Fabrik – in der Regel dem Staat – einhergeht, der möglicherweise nicht vollständig durch die Mietzahlung kompensiert wird und damit Beihilfecharakter trägt.

Die ordnungspolitischen Fragestellungen beim Angebot von Mietfabriken durch Gebietskörperschaften sollen im vorliegenden Beitrag allerdings nicht näher untersucht werden. Vielmehr soll ein in der Literatur zu diesem Thema bislang vernachlässigtes industrieökonomisches Argument, welches für ein Angebot von Mietfabriken spricht, näher untersucht werden. Denn bislang wurde in der ökonomischen Fachliteratur das Angebot von Mietfabriken und die hiermit oft verbundenen Beihilfe mit der Aussendung eines Qualitätssignals in Verbindung gebracht (STEINRÜCKEN und JAENICHEN 2003, 2006, 2007). Im vorliegenden Beitrag wird anhand eines mikroökonomischen Modells dargestellt, dass es aus wirtschaftlicher Sicht für eine Gebietskörperschaft durchaus rational sein kann ein solches (Miet)Angebot zu unterbreiten, da hiermit die Probleme, die bei der Veräußerung dauerhafter Güter durch einen Monopolisten, wie sie von COASE (1972) exemplarisch beschrieben wurden, vermieden werden können. COASE (1972) hat dargestellt, welche Schwierigkeiten ein gewinnmaximierender Monopolist sich bei dem Absatz eines dauerhaften Gutes gegenübersteht. Für ihn ist es schwer einen Preis oberhalb der Grenzkosten zu erzielen, da er sich nicht glaubwürdig daran binden kann, ein dauerhaftes Gut nur in einer einzigen Periode anzubieten. Für ihn besteht vielmehr in jeder Periode ein Anreiz,

zusätzlich zu den bereits früher verkauften Mengen weitere Einheiten des dauerhaften Gutes auf den Markt zu bringen. Da rationale Käufer und Investoren dieses Dilemma des Monopolisten durchschauen, werden sie in Erwartung sinkender Preise schon in der ersten Periode nur einen geringeren Preis zu zahlen bereit sein. Unterstellt man, dass der Monopolist nicht glaubhaft versichern kann, die in der ersten Periode angebotene Menge in späteren Perioden auszuweiten, kann es im Extremfall dazu kommen, dass der Monopolist schon in der ersten Periode nur zum Grenzkostenpreis verkaufen kann (HAUCAP und KIRSTEIN, 2002). Eine Lösung dieses Dilemmas besteht für den Monopolisten darin, das dauerhafte Gut zu vermieten anstatt es zu verkaufen. Dann zahlen die Mieter eine Miete, die genau dem Erlös maximierenden Preis des Monopolisten über die Perioden entspricht. In jeder Periode setzt der Monopolist die Monopolmenge ab und es besteht für ihn kein Anreiz zur Mengenausdehnung, das Zeitinkonsistenzproblem kann mithin durch die Vermietung des dauerhaften Gutes behoben werden².

Die Übertragung der Idee von COASE (1972) auf die Abwägung einer Gebietskörperschaft, ob sie Fabrik- oder Produktionsanlagen verkauft bzw. vermietet, drängt sich geradezu auf, da es sich bei Fabriken um dauerhafte Güter handelt und Gebietskörperschaften als nahezu monopolistische Anbieter von Gewerbeflächen in einem bestimmtem Gebiet auftreten³. Dem nachfolgend vorgestellten Modell liegt die Idee zugrunde, dass das Angebot von Mietfabriken für potentielle Investoren mit einem Zeitinkonsistenz- bzw. Glaubwürdigkeitsproblemen auf der Ebene von Gebietskörperschaften, die als Anbieter von Gewerbeflächen und Produktionsanlagen auftreten, erklärt werden kann. Dies stellt den – z.B. vom Freistaat Thüringen genannten – industriepolitisch motivierten und ordnungspolitisch durchaus strittigen Argumenten für Mietfabriken ein rationales ö-

² Das Zeitinkonsistenzproblem eines Monopolisten, der dauerhafte Güter verkauft, wird u. a. von BULOW (1982), STOKEY (1979,1981), GUL, SONNENSCHIEIN und WILSON (1986), HAUCAP und KIRSTEIN (2002), FEHR und KÜHN (1995) dargestellt.

³ Hierbei ist das Angebot größerer Gewerbeflächen oder Produktionsanlagen gedacht und nicht an die Vermietung von Bäckerei- oder Frisörläden.

konomisches Argument zur Seite, welches die Anbieter möglicherweise so gar nicht gesehen haben.

2 Vermietung vs. Verkauf

2.1 Das Modell

Betrachtet werden soll eine Gebietskörperschaft, die ein dauerhaftes Gut (z.B. Gewerbe- oder Produktionsanlagen) anbietet. Es existieren zwei Perioden: $t=1,2$. Das Gut, welches in Periode 1 produziert und genutzt wurde, kann ohne Abschreibung auch in Periode 2 genutzt werden. Zur Vereinfachung wird unterstellt, dass nach der Periode 2 das Gut wertlos wird (z.B. durch eine neue Produktionsanlage ersetzt wird)⁴. Es sei ferner angenommen, dass die Produktionskosten des Gutes Null sind, d.h. der Monopolist kann von dem Gut soviel er möchte produzieren ohne das ihm hierbei Kosten entstehen. Es wird zudem von einer Diskontierung zukünftiger Erträge aus Gründen der Einfachheit abgesehen⁵. Die Nachfrage $x(p)$ nach dem Gut beträgt:

$$(1) \quad x = f(p) = 1 - p$$

Der Monopolist verfügt über zwei Optionen: (1) das Gut in jeder Periode zu vermieten, oder (2) zu verkaufen. Betrachten wir die beiden Optionen genauer.

2.2 Vermietung

Nehmen wir an, dass die Gebietskörperschaft – als monopolistischer Anbieter des Gutes – durch Vermietung versucht, ihre fiskalischen Gesamteinnahmen (Vermietungs- oder Verkaufserlös) über beide Perioden zu maximieren.

$$(2) \quad G^M = \max p_t x(p_t)$$

⁴ Das Modell kann recht einfach erweitert werden auf den Fall, dass das Gut auch nach der Periode 2 noch Wert besitzt.

⁵ Für eine Darstellung mit Diskontierung vgl. TIROLE (1988).

Bei Vermietung wird die Gebietskörperschaft in beiden Perioden den Monopolpreis setzen ($p_1 = p_2 = 0,5$) und die Mengen $x_1 = 0,5$ in Periode 1 und $x_2 = 0$ in Periode 2 anbieten. Der Gegenwartswert dieser Gewinn maximierenden (Leasing- bzw. Miet-)Strategie beträgt:

$$(3) \quad G^M = G_1^M + G_2^M = 0,25 + 0,25 = 0,5$$

Es zeigt sich, dass ein Monopolist bei Vermietung des Gutes den gleichen Gewinn realisieren kann, wie ein Monopolist, der ein normales (d.h. nicht haltbares) Gut anbietet (SWAN 1970, SIEPER und SWAN 1973). Dies resultiert daraus, dass in jeder Periode die Monopolmenge angeboten (d.h. vermietet) wird und kein Anreiz besteht, die Menge auszuweiten.

2.3 Verkauf

Nun sei unterstellt, dass der Monopolist das Gut verkaufen möchte. Aufgrund der Haltbarkeit des Gutes wird die in Periode 1 verkaufte Menge auf dem Markt auch in Periode 2 angeboten (von dem Käufer in Periode 1). Nachdem der Monopolist die Menge x_1 in Periode 1 verkauft hat, kann er in Periode 2 entscheiden, welche Menge er in der zweiten Periode – zur Maximierung seines Gewinns – verkaufen möchte (x_2). Der Preis in Periode 2 wird bestimmt von der insgesamt in Periode 2 offerierten Menge ($x_1 + x_2$). Dieser Preis ergibt sich als: $p_2 = 1 - (x_1 + x_2)$. Um seinen Profit zu maximieren, wird der Monopolist demnach x_2 wie folgt wählen:

$$(4) \quad \max_{x_2} x_2(1 - (x_1 + x_2))$$

Nach Umstellen von (4) ergibt sich $x_2 = (1 - x_1) / 2$. Der Gewinn in Periode 2 beträgt:

$$(5) \quad G^V_2 = (1 - x_1)^2 / 4$$

Betrachten wir nun die Periode 1. Die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager in Periode 1 wird natürlich auch von dem in Periode 2 erwarteten Preis (p_2^e) bestimmt. Da der gegenwärtige Mietpreis in Periode 1 ($1 - x_1$) beträgt und ein Käufer sein in Periode 1 erworbenes

Gut in Periode 2 wiederum nutzen bzw. zu einem erwarteten Preis von p_2^e wieder verkaufen kann, beträgt die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager in Periode 1: $(1-x_1)+p_2^e$. In der ersten Periode ist die Zahlungsbereitschaft größer als der marginale Nutzen in dieser Periode, weil das Gut auch noch in der zweiten Periode genutzt bzw. verkauft werden kann⁶. Der Preis in Periode 1 ist demnach:

$$(6) \quad p_1 = (1-x_1) + p_2^e$$

Unterstellen wir der Einfachheit halber, dass die Nachfrager den Preis in Periode 2 korrekt antizipieren und in Periode 2 der Preis $p_2^e = p_2$ beträgt. Verhält sich der Monopolist rational, so wird er in Periode 2 die Menge $x_2 = (1-x_1)/2$ anbieten. Es stellt sich in diesem Falle ein Preis von $p_2 = 1-(x_1+x_2)$ bzw.

$$(7) \quad p_2 = (1-x_1) - \left(\frac{1-x_1}{2} \right) = \frac{1-x_1}{2}$$

in Periode 2 ein. Unter Nutzung von (6) lässt sich nunmehr der Preis angeben, der sich in Periode 1 einstellen wird.

$$(8) \quad p_1 = (1-x_1) + \frac{1-x_1}{2} = \frac{3}{2}(1-x_1)$$

Der Monopolist wählt x_1 nun so, dass der Gesamtgewinn über beide Perioden ($G^V = x_1 p_1 + x_2 p_2$) maximiert wird:

$$(9) \quad G^V = \max x_1 \left(x_1 \left(\frac{3}{2}(1-x_1) \right) + (1-x_1)^2 / 4 \right)$$

Die folgenden Werte für x_1 und p_1 maximieren den Gewinn beim Verkauf des Gutes: $p_1 = 0,9$ und $x_1 = 0,4$. Hieraus ergeben sich die Gewinne in Periode 1 und 2 und der bei Verkauf erzielbare Gesamtgewinn als:

$$(10) \quad G^V = G_1^V + G_2^V = 0,36 + 0,09 = 0,45$$

⁶ Das in Periode 1 erworbene Gut kann vom Käufer in Periode 2 selbst genutzt, verkauft oder vermietet werden.

Vergleicht man die Gewinne des Monopolisten beim Verkauf und der Vermietung, so zeigt sich, dass der Gewinn bei Vermietung 0,5 beträgt, während beim Verkauf der Monopolist nur einen Gewinn von 0,45 realisiert. D.h. die Vermietung des dauerhaften Gutes über zwei Perioden ist für den Monopolisten deutlich attraktiver als der Verkauf des Gutes, da $G^V < G^M$.

3 Das Coase-Problem und die Idee der Mietfabrik

3.1 Das Coase-Problem

Warum stellt die Option „Verkauf“ für den Monopolisten ein Problem dar und führt zu einem niedrigeren Gewinn als bei Vermietung? Der Grund liegt darin, dass ein Investor keinen hohen Preis in Periode 1 zahlen wird, da er annimmt, dass der Monopolist in Periode 2 „den Markt flutet“ (TIROLE 1988, S. 83). Der Monopolist leidet demnach unter der rationalen Voraussicht der Marktteilnehmer, die erwarten, dass der Monopolist in der zweiten Periode nicht das Angebot knapp halten wird, sondern versuchen wird, jene Nachfrager, die in der ersten Periode nicht gekauft haben, in der Folgeperiode mit einem niedrigeren Preis zum Kauf zu bewegen. Da rationale Käufer dieses Verhalten voraussehen werden, reduziert dies ihre Bereitschaft in der ersten Periode einen hohen Preis für das dauerhafte Gut zu zahlen. Sie erwarten, dass in der zweiten Periode der Preis sinken wird. Dies führt zu dem *Problem der intertemporalen Preisdiskriminierung*. Im Gleichgewicht werden in der ersten Periode nur die Investoren mit einer hohen Zahlungsbereitschaft das dauerhafte Gut nachfragen, jene mit einer mittleren Zahlungsbereitschaft werden abwarten und auf die vorhersehbare Preissenkung in der zweiten Periode warten⁷.

⁷ Wie GUL, SONNENSCHNEN und WILSON (1986) für allgemeine Nachfragestrukturen gezeigt haben, verliert ein Anbieter, der seine Preise sehr schnell ändern kann, seine Monopolmacht vollkommen und seine intertemporalen Gewinne fallen auf Null. Letztlich ist der Monopolist aufgrund der rationalen Erwartungen der Nachfrager sogar gezwungen, Wettbewerbspreise zu verlangen.

3.2 Probleme beim Verkauf von Gewerbeimmobilien

Die eben skizzierte Situation lässt sich auf den Markt für Gewerbeimmobilien übertragen. Auch hier agiert eine Gebietskörperschaft (z.B. Kommune, Stadt, Bundesland) als Anbieter von Gewerbe- und Produktionsflächen mit teilweise monopolistischem Preissetzungsspielraum, wobei es nicht abwegig ist, die angebotenen Gewerbe- und Produktionsflächen als dauerhafte Güter im Sinne von COASE (1972) zu betrachten. Als Anbieter von Gewerbeimmobilien in einem Bundesland tritt ansiedlungswilligen Investoren zumeist eine landeseigene Entwicklungsgesellschaft (LEG) gegenüber⁸. Kleinere Gebietskörperschaften wie Städte oder Gemeinden übertragen das Management und den Verkauf von größeren Immobilien oft einer auf solche Tätigkeiten spezialisierten Landesentwicklungsgesellschaft. D.h. der Markt für Gewerbeimmobilien wird durch die beiden Grundannahmen des Modells, ein Anbieter mit monopolistischem Preissetzungsspielraum offeriert ein haltbares Gut – charakterisiert. So wirbt beispielsweise die LEG Thüringens mit folgendem Angebot um Investoren: „Bei Ihrem Ansiedlungsvorhaben begleiten wir Sie als zentraler Ansprechpartner mit einem kostenlosen Full Service: Wir unterbreiten Ihnen Standortangebote aus einem Datenpool von rund 500 Industrie- und Gewerbeflächen Thüringens und unterstützen Sie bei der Standortbewertung. Wir vermitteln Kontakte zu Gebietskörperschaften und übernehmen Klärungen mit Behörden.“ (LEG, 2009).

Ein glaubwürdiges Argument gegen eine intertemporale Preisdiskriminierung kann eine Kapazitätsbeschränkung darstellen (BULOW, 1982, S. 329). Im Fall von Produktionsanlagen oder Gewerbeflächen wäre zum Beispiel an geografische oder baurechtliche Gründe zu denken, die eine weitere Schaffung von Produktionsanlagen oder Gewerbeflächen in der Zukunft in einer bestimmten Region deutlich erschweren bzw. unmöglich machen. Insbesondere in ostdeutschen Kommunen, verliert diese Möglichkeit der Selbstbindung allerdings an Kraft, da das Potential an Gewerbe- und Produktionskapazitäten häufig noch nicht vollständig erschlossen ist, und eine spätere Ausweitung des Angebots oft kein Problem darstellt. Zudem ist gerade

⁸ Siehe beispielhaft: LEG Thüringen, <http://www.leg-thueringen.de>.

bei der nach wie vor hohen Arbeitslosigkeit in den neuen Bundesländern, der Bevölkerung eine Verknappung des Angebots an Gewerbeflächen oft nur schwer zu vermitteln. Die Einsicht, dass eine vorhersehbare Ausweitung der angebotenen Menge in der Zukunft den intertemporal kumulierten Verkaufserlös nachhaltig schmälert, wird möglicherweise von dringenderen Fragen wie der Reduzierung der Arbeitslosigkeit überlagert.

Durch die Anreize für Kommunen und Länder ihr Angebot an Gewerbeflächen zukünftig ausweiten – und die Vorhersehbarkeit dieser Handlungsweise durch rationale Investoren – ruft die folgenden Probleme hervor:

- (1) Wie im Modell dargestellt, kann es zu einer fiskalischen Mindereinnahme kommen, wenn Gewerbeflächen verkauft anstatt vermietet werden. Grund hierfür ist das angesprochene Glaubwürdigkeitsproblem. D.h. der Gebietskörperschaft kann nicht glaubhaft signalisieren, dass sie in späteren Perioden keine Angebotsausweitung vornimmt.
- (2) Zum anderen kann es zu einer Verzögerung von Investitionen kommen, wenn potentielle Investoren abwarten und darauf hoffen, dass der Anbieter zukünftig seine Angebotsmenge ausweitet und es damit zu einem Preisverfall kommt.

3.3 Mietfabriken - eine Lösung des Problems?

3.3.1 Selbstbindung I: intertemporale Konstanz von Menge und Preis

Wie im obigen Modell dargestellt, ist Vermietung eine Möglichkeit, die Probleme beim Verkauf haltbarer Güter zu überwinden. Vor dem Hintergrund der eben genannten Probleme beim Verkauf von Gewerbeimmobilien erscheint die Vermietung von Produktionsanlagen (Mietfabriken) durch Kommunen oder Länder durchaus interessant. Durch dass Länder oder Gemeinden selbst Fabriken errichten und diese an Unternehmen vermieten, kann das Glaubwürdigkeitsproblem und die hiermit einhergehenden Probleme gelöst werden. Vermietung ist eine Art „Selbstbindung“: Mit dem Angebot von Mietfabriken wird Gebietskörperschaften der inhärente Anreiz zur Ausweitung von Gewerbeflächen genommen, da dies mittelfris-

tig zum Mietpreisverfall führt. Durch eine Ausweitung des Gewerbeflächenangebots schädigt, sich der Vermieter – das Land oder die Kommune – selbst. Denn anders als beim Verkauf von Gewerbeflächen wird ein Vermieter bei der Ausweitung von Gewerbeflächen auch die Auswirkung auf die Mietpreise bereits bestehender – vermieteter – Gewerbeflächen berücksichtigen. Die Fokussierung des Anbieters auf die kurze Frist (schneller Verkauf von Gewerbeflächen) weicht einer intertemporalen Betrachtung (langfristige Preisstabilität der Gewerbeimmobilien) wodurch der Preis stabilisiert wird. Diese intertemporale Betrachtung des Anbieters erhöht unter Umständen auch die Attraktivität für andere Investoren, die eigene Produktionsanlagen erstellen wollen und nunmehr sicher sein können, dass ihre Investitionen nicht durch eine Ausweitung der Angebotsmenge in nachfolgenden Perioden entwertet werden.

Gerade für Gewerbegebiete für die sich kein Erstinvestor findet, scheint das Angebot von Mietfabriken attraktiv zu sein. Wenn Gewerbeflächen über längere Zeit keinen Käufer finden, rechnen potentielle Käufer mit einem Preisverfall. Dieses Abwarten verzögert Investitionen und führt im Extremfall dazu, dass trotz sinkender Preise keine Investitionen getätigt werden, da Investoren mit weiter sinkenden Preisen rechnen. Das Angebot von Mietfabriken kann eventuell diesen Kreislauf durchbrechen, da sich der Anbieter durch die Vermietung selbst bindet und mithin kein Interesse daran haben kann, die Preise weiter abzusenken, da dies auch seine Mieteinnahmen schmälert.

3.3.2 Selbstbindung II: intertemporale Konstanz der Rahmenbedingungen

Die Nutzung von Mietfabriken kann – wie STEINRÜCKEN und JAENICHEN (2007) ausführen – zudem als eine implizite Versicherung gegen Standortrisiken begriffen werden, denn eine Gebietskörperschaft verliert durch die Vermietung von Fabriken ein Teil des Machtpotentials. Prinzipiell kann ein Staat durch Änderung der Rahmenbedingungen (Steuern, Abgaben, Vorschriften) ansässige Unternehmen ausbeuten und so sich einen Teil der Gewinne aneig-

nen (STEINRÜCKEN und JAENICHEN, 2006)⁹. Ansässige Unternehmen, die die Fabrikflächen nur gemietet haben sind aber tendenziell mobiler als Unternehmen, die durch den Kauf einer Immobilie am Ort gebunden sind. Mit dem Angebot von Mietobjekten beschränkt die Gebietskörperschaft demnach ihre Möglichkeiten zur Ausbeutung, da sie eher mit einer Abwanderung der Unternehmen rechnen muss. Deshalb kann man das Angebot an Mietfabriken auch als ein Signal an potentielle Investoren verstehen, langfristig die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht zu verschlechtern (STEINRÜCKEN und JAENICHEN, 2007). Unternehmen, die Produktionsanlagen mieten anstatt kaufen, können schneller auf Verschlechterungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (mit Abwanderung) reagieren und erhöhen somit den Druck auf Regierungen ständig an der Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu arbeiten.

Da nach Ablauf der vereinbarten Mietfrist bzw. nach Auszug des ersten Mieters der Staat ein Interesse daran hat, die Produktionsanlage erneut zu vermieten, hat der Eigentümer (die Gebietskörperschaft) ein vitales Interesse an der Erhaltung der Attraktivität des Standortes. Denn nur wenn die Rahmenbedingungen am Standort langfristig konkurrenzfähig sind, wird sich ein Nachmieter für die betreffende Produktionsanlage finden und sich ein hoher Mietpreis erzielen lassen. Die Anreize für wirtschaftsfreundliches Verhalten des Standortes sind bei Vermietung demnach höher als beim Verkauf der Gewerbeimmobilie. Bei einem Verkauf der Gewerbeimmobilie gehen alle Wertsteigerungen bzw. Wertminderungen durch eine Veränderung der politischen oder infrastrukturellen Rahmenbedingungen zugunsten bzw. zulasten des privaten Eigentümers. Bei Vermietung des Objektes hingegen profitiert die Gebietskörperschaft von den Wertsteigerungen oder muss – je nach Politik – Wertminderungen in Kauf nehmen.

⁹ Vgl. grundlegend zur Leviathantheorie der Besteuerung BRENNAN und BUCHANAN (1980).

3.4 Einwände gegen das Angebot von Mietfabriken

Grundsätzlich ist gegen das Angebot von Mietfabriken aus ordnungspolitischer Sicht einzuwenden, dass der Staat – in der Gestalt von Ländern, Gemeinden oder der landeseigenen Entwicklungsgesellschaft) – Unternehmen die Erstellung von eigenen Produktionsstätten abnimmt. Der Staat stellt mithin nicht mehr nur allgemeine Infrastruktur (wie Straßen, Schulen, Kindergärten, o. ä.), sondern sehr unternehmensspezifische Infrastruktur bereit. Gerade wenn die Errichtung einer Mietfabrik sehr spezifische und auf ein jeweiliges Unternehmen zugeschnittene Investitionen erfordert, ist dies aus ordnungspolitischer Sicht durchaus bedenklich. Gegen diesen ordnungspolitischen Einwand könnte man argumentieren, dass eine solche staatliche Aktivität dann kein Problem darstellt, wenn alle Risiken und Kosten zzgl. eines angemessenen Gewinnaufschlags an den Fabrikmieter weitergegeben werden. Mithin Marktpreise verlangt werden.

In diesem Fall, wo alle Kosten und Risiken, die der Staat für die Erstellung einer Mietfabrik aufwenden bzw. tragen muss, über den Mietpreis dem Unternehmen in Rechnung gestellt werden, findet keine Begünstigung des jeweiligen Unternehmens und keine Verzerrung des Wettbewerbs statt. Gerade das aktuelle Angebot an Opel zum Ankauf der Produktionsanlage in Eisenach und die sofortige Rückvermietung zeigen aber¹⁰, dass das Instrument der Mietfabrik auch als Einfallstor für selektive Begünstigung einzelner Unternehmen genutzt werden kann. Gerade Politiker unterliegen Anreizen, Mietkonditionen so zu beeinflussen, dass sie unter dem marktüblichen Niveau liegen und hierdurch die jeweilige Region bzw. das betreffende Gewerbegebiet besonders attraktiv für potentielle Investoren wird. Durch die Vielzahl von Parametern, die den Mietpreis für eine unternehmensspezifische Produktionsanlage beeinflussen, bietet das Instrument der Mietfabrik viele Möglichkeiten zur selek-

¹⁰ „Ministerpräsident Dieter Althaus (CDU) hat sich in der Diskussion um die Rettung des Eisenacher Opel-Werkes noch einmal für einen in Thüringen nicht ganz unbekannten Vorschlag stark gemacht - die Mietfabrik. Dabei könnte die Landesentwicklungsgesellschaft (LEG) die Firmengebäude und Produktionsanlagen von Opel abkaufen und dann vermieten.“ Vgl. <http://www.mdr.de/thueringen/opel-krise/6304376.html>.

tiven Bevorzugung von Unternehmen. Insbesondere bei der Kalkulation und Einschätzung der Risiken, die der Staat mit der Erstellung einer Mietfabrik übernimmt (z.B. Risiko der Weitervermietung, Wertverfall bei Second-Best-Nutzung) gibt es oft keine objektiven Kriterien, so dass den politischen Entscheidern häufig ein diskretionärer Spielraum verbleibt, der für eine Begünstigung des sich einmietenden Unternehmens genutzt werden kann. Der langfristige Zeithorizont der Vermietung, welcher bis zu 30 Jahre beträgt, erschwert die Abschätzung der Risiken zusätzlich.

4 Zusammenfassung

Wie das Modell und die Ausführungen gezeigt haben, gibt es für die zu beobachtende Tendenz – Fabrik- und Produktionsanlagen zu vermieten anstatt zu verkaufen – durchaus überzeugende ökonomische Gründe. Eine Vermietung von Produktionsanlagen kann eine Lösung für das Glaubwürdigkeitsproblem, welches sich mitunter mit dem Verkauf dauerhafter Güter verbindet, darstellen. Es konnte anhand eines einfachen Modells in Anlehnung an TIROLE (1988) veranschaulicht werden, dass durch die Vermietung von Produktionsanlagen, der Gesamterlös der Gebietskörperschaft im Vergleich zum Verkauf gesteigert werden kann.

Denn mit dem Angebot von Mietfabriken ist implizit eine Selbstbindung der Gebietskörperschaft verbunden, die auf zwei Wegen zum Ausdruck kommen kann.

(1) Zum einen wird mit dem Angebot von Mietfabriken Gebietskörperschaften der inhärente Anreiz zur Ausweitung von Gewerbeflächen genommen, da dies mittelfristig zum Mietpreisverfall führt. Durch eine Ausweitung des Gewerbeflächenangebots schädigt sich der Vermieter – das Land oder die Kommune – selbst. Denn anders als beim Verkauf von Gewerbeflächen wird ein Vermieter bei der Ausweitung von Gewerbeflächen auch die Auswirkung auf die Mietpreise bereits bestehender – vermieteter – Gewerbeflächen berücksichtigen. Die Fokussierung des Anbieters auf die kurze Frist (schneller Verkauf von Gewerbeflächen) weicht einer intertempora-

len Betrachtung (langfristige Preisstabilität der Gewerbeimmobilien) wodurch der Preis stabilisiert wird.

(2) Zum anderen kann das Angebot an Mietfabriken - wie schon STEINRÜCKEN und JAENICHEN (2007) ausführen - als eine implizite Versicherung gegen Standortrisiken begriffen werden. Durch die Vermietung verliert eine Gebietskörperschaft einen Teil ihrer Macht zur Abschöpfung der Unternehmensgewinne, denn bei der Vermietung der Gewerbeimmobilie gehen alle Wertsteigerungen bzw. Wertminderungen durch Veränderungen der politischen oder infrastrukturellen Rahmenbedingungen langfristig zugunsten bzw. zu Lasten des staatlichen Eigentümers. Wenn die Gebietskörperschaft die Anreize für ein langfristig wirtschaftsfreundliches Verhalten des Standortes sind bei Vermietung demnach höher als beim Verkauf der Gewerbeimmobilie.

Aus ordnungspolitischer Sicht bedenklich erscheint vor allem die unternehmensspezifische Bereitstellung von Infrastruktur, da hiermit politischen Entscheidungsträgern Möglichkeiten zur Begünstigung von ansiedlungswilligen Unternehmen vor allem durch eine entsprechende Kalkulation der Risiken ermöglicht werden. Die Mietfabrik als Instrument der Wirtschaftsförderung hat aus ökonomischer und politökonomischer Sicht Vor- und Nachteile. Wie im Beitrag gezeigt wurde, ist die Bereitstellung von unternehmensspezifischer Infrastruktur über Mietfabriken nicht zwingend ein ordnungspolitischer Fauxpas. Man kann Mietfabriken auch als intelligentes Instrument begreifen, welches die schon von Coase (1972) geschilderten Probleme beim Verkauf dauerhafter Güter zu überwinden versucht.

Literatur

- Armstrong, M., Cowan, S., Vickers, J. (1994): Regulatory reform: economic analysis and the british experience, Cambridge.
- Bulow, Jeremy (1982): Durable Goods Monopolists, *Journal of Political Economy*, 90, 314-332.
- Brennan, G. und J.M. Buchanan (1980): The power to tax: Analytical Foundations of a fiscal Constitution, Cambridge.
- Coase, R. (1972): Durability and Monopoly, *Journal of Law and Economics*, 15, 143-149.
- Gul, F., Sonnenschein, H. und Wilson R. (1986): Foundations of Dynamic Monopoly and the Coase Conjecture, *Journal of Economic Theory*, 39, 155-190.
- Landesentwicklungsgesellschaft (LEG) (2009): Investition und Ansiedlung, online: <http://www.leg-thueringen.de/index.php?id=1593>
- Haucap, Justus und Roland Kirstein (2002) "Warum Staaten Ökosteuern statt Lizenzen einführen, und wann das schlecht für die Wohlfahrt ist", *German Working Papers in Law and Economics*: Vol. 2002: Article 22.
- Rasmusen, E. (1991): *Games and Information*, Cambridge, MA., S.276 ff.
- Steinrücken, Torsten und Sebastian Jaenichen (2003): Heterogene Standortqualitäten und Signalstrategien: Ansiedlungsprämien, Werbung und kommunale Leuchtturmpolitik*, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Heft 3, S. 399-419.
- Steinrücken, Torsten und Sebastian Jaenichen (2006): Politisches Risiko als Investitionsproblem und wirtschaftspolitische Implikationen*, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik (Review of Economics)*, Heft 3, S. 230-243, 2006.
- Steinrücken, Torsten und Sebastian Jaenichen (2007): Zur Ökonomik von Mietfabriken – Standortvertrauen als Determinante politischer und unternehmerischer Entscheidungen, in: *Wirtschaftspolitik und wirtschaftliche Entwicklung - Analysen unter besonderer Berücksichtigung ostdeutscher Regionen*, S.245-267.

- Sieper, E. und Swan, Peter L. (1973): Monopoly and Competition in the market for Durable Goods, *Review of Economic Studies*, 40, 333-351.
- Stokey, N. (1979): Intertemporal Price Discrimination, *Quarterly Journal of Economics*, 93, 355-371.
- Stokey, N. (1981): Rational Expectations and Durable Good Pricing, *Bell Journal of Economics*, 12, 112-128.
- Swan, Peter L. (1970): Durability of Consumption Goods, *American Economic Review*, 60, 884-894.
- Tirole, Jean (1988): *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Massachusetts.

5. Hochschulwettbewerb, Hochschulpolitik und eine Paradoxie

Karsten Mause und Friedrich Gröteke *

„If small toads could costlessly imitate the deep croak that is characteristic of big toads, a deep croak would no longer be characteristic of big toads“ Frank 2003, S. 199.

1. Einleitung: Dimensionen des Hochschulwettbewerbs

Die Forderung, dass im deutschen Hochschulsystem stärker auf das Wettbewerbsprinzip gesetzt werden sollte, ist nicht neu. Neben einer Vielzahl von Ökonomen wie etwa Watrin (1984), Block (1989), Woll (1992, 2001), Donges et al. (1993), Oberender/Fleischmann (2003) oder Mueller (2007) hat sich auch der Wissenschaftsrat bereits in den 1980er Jahren dafür ausgesprochen, mehr Wettbewerb zwischen den Hochschulen als Anbietern von Dienstleistungen in den Bereichen Lehre und Forschung zuzulassen (Wissenschaftsrat 1985). Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch, dass sich die Monopolkommission im Jahr 2000 in einem 120-seitigen Sondergutachten mit dem deutschen Hochschulsektor als wettbewerblichem Ausnahmebereich auseinandergesetzt hat, und darin „Leitlinien für eine wettbewerbsorientierte Hochschulreform“ (Monopolkommission 2000, S. 5) formuliert. Erwartet wird von Wettbewerbsbefürwortern unter anderem, dass Wettbewerb die Hochschulen zu Leistungssteigerungen in Forschung und Lehre anreizt, die Vielfalt des Studienangebots steigert und damit die Auswahlmöglichkeiten für

* Dr. Karsten Mause, Universität Bremen, DFG-Sonderforschungsbereich 597 „Staatlichkeit im Wandel“, Linzer Str. 9a, 28359 Bremen, E-Mail: mause@uni-bremen.de. Dr. Friedrich Gröteke, Philipps-Universität Marburg, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Am Plan 2, 35032 Marburg. Wir danken Anja Itzenplitz und Nicole Seifferth-Schmidt für hilfreiche Kommentare und Anregungen zu einer früheren Fassung des Manuskripts.

Studenten erhöht sowie, „dass der Wettbewerb die Flexibilität des Leistungsangebots erhöht und damit die Anpassungsfähigkeit des Hochschulsystems an die Anforderungen der Gesellschaft (z.B. des Arbeitsmarktes oder hinsichtlich der Anforderungen aus der technologischen Entwicklung an die Forschung) steigert“ (Block 1989, S. 155).

Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, dass ein staatliches Angebotsmonopol, so wie es in Deutschland zumindest im Lehrbereich in vielen Studienfächern lange Zeit vorherrschte (z.B. nahm die Universität Witten/Herdecke als erste Privatuniversität 1983 den Studienbetrieb auf; Priddat 2009), in weitaus geringerem Maße dazu in der Lage sei, die oben genannten Effekte in puncto Leistungssteigerung, Angebotsvielfalt und Innovationsfähigkeit, von denen insbesondere die Studenten profitieren sollen, herbeizuführen. Freilich ist bei der Forderung nach „Mehr Wettbewerb!“ im Hochschulsektor aus ökonomischer Sicht immer eine relationale Betrachtung vorzunehmen. Das heißt, es ist die Situation eines Marktes, in dem kein Wettbewerb herrscht (z.B. im Falle eines staatlichen Angebotsmonopols) mit einer Marktsituation mit Wettbewerb zu vergleichen, um auf Basis eines solchen Vergleichs die relationalen Vorteile (und Nachteile) des Wettbewerbs herauszustellen.

Betrachtet man die gegenwärtige Situation im deutschen Hochschulsystem, so ist tatsächlich in einigen Bereichen Wettbewerb zu beobachten. Beispielsweise konkurrieren Nachwuchswissenschaftler um begehrte und knappe Hochschullehrerstellen. Dieser Wettbewerb gestaltet sich international, ist mithin nicht mehr nur auf den deutschen oder deutschsprachigen akademischen Arbeitsmarkt begrenzt. Gleiches gilt für den Wettbewerb der Fakultäten um die besten Professoren, solche mit bereits hoher Reputation, herausragenden Publikationen, vielversprechenden Nachwuchskräften etc. Daneben konkurrieren einzelne Wissenschaftler oder Institutionen um Finanzmittel von Wirtschaftsunternehmen oder privaten Stiftern, mit deren Geld Forschung betrieben werden kann. In diesem Zusammenhang ist auch die Mitte 2005 via „Exzellenzvereinbarung“ (ExV) ins Leben gerufene „Exzellenzinitiative des Bundes und der Länder zur Förderung von Wissenschaft und Forschung an

deutschen Hochschulen“ zu nennen; in deren Rahmen konkurrieren Universitäten u.a. um den Status einer „Exzellenzuniversität“, mit der damit verbundenen erheblichen Aufstockung der Finanzmittel. Und außerdem ist zu beobachten, dass Hochschulen als Anbieter von Studienprogrammen um Studenten konkurrieren können.

Die letztgenannte Dimension des Wettbewerbs im Hochschulsystem, der Hochschulwettbewerb um Studenten, steht im Mittelpunkt des vorliegenden Beitrags. Es wird zu klären versucht, unter welchen Bedingungen der vielfach geforderte (Qualitäts-)Wettbewerb der Hochschulen um Studenten überhaupt funktionieren kann. Den Ausgangspunkt der Analyse bildet in *Abschnitt 2* ein einfaches Signalmodell, das eigentlich zur Erfassung von Wettbewerbsprozessen auf Produkt- und Dienstleistungsmärkten entwickelt worden ist. Demonstriert wird, dass Wettbewerb zu einer Separierung der Anbieter relativ hoher Qualität von Anbietern relativ niedriger Qualität führen kann – allerdings nur unter bestimmten (Modell-) Bedingungen. Wie anschließend in *Abschnitt 3* anhand des deutschen Hochschulsystems gezeigt wird, führt der Hochschulwettbewerb hierzulande aus sich heraus – d.h. durch die marktendogenen Signalisierungsanstrengungen der Anbieter (z.B. Hochschulmarketing, Infrastrukturausgaben) – kaum zu einer Qualitätsseparierung.

Das Problem ist, dass alle Studiengang-Anbieter mit nahezu identischen Qualitätssignalen um die Studentengunst werben können. Dass für studentische Studienplatz-Nachfrager trotzdem Qualitätsunterschiede sichtbar werden und sich sozusagen die Spreu vom Weizen trennt, liegt daran, dass von außen marktexogene Qualitätssignale in den Markt gebracht werden (u.a. Hochschulrankings, internationale Qualitätssiegel, Forschungssignale). Vor diesem Hintergrund schließt der Beitrag in *Abschnitt 4* mit einem kurzen Hinweis auf eine mit Blick auf die deutsche Hochschulpolitik erscheinende Paradoxie: politische Entscheidungsträger fordern nicht selten „Mehr Wettbewerb!“ der hier ansässigen Studiengang-Anbieter um die Studentengunst, ohne den Anbietern jedoch die dazu notwendigen Wettbewerbsparameter (in vollem Maße) an die Hand zu geben.

2. Signale im Qualitätswettbewerb: Ein einfaches Modell

Bevor weiter unten ein signaltheoretisches Modell des Hochschulwettbewerbs vorgestellt wird, sind einige Vorbemerkungen angebracht. Denn die wirtschaftswissenschaftliche Wettbewerbsdiskussion wird hier auf einen Bereich übertragen, bei dem man zunächst ein gewisses Grundverständnis dafür entwickeln muss, dass es sich um einen Markt handelt, auf dem einerseits Hochschulen als Anbieter und andererseits Studenten als Nachfrager aufeinandertreffen.

2.1 Vorbemerkungen: Markt, Wettbewerb, Qualitätsunkennntnis

Die Wettbewerbspolitik verfolgt im ökonomischen Sinne keinen Selbstzweck, auch Wettbewerb ist kein Selbstzweck. Der Wettbewerb ist ein Instrument, welches seine Wirkung auf Märkten in erster Linie zum Wohle der Konsumenten entfalten soll. Der Wettbewerb soll die Anbieter gleichsam dazu anregen, durch attraktive Preise, qualitativ hochwertige Produkte oder Waren, innovative Produkte etc. um die Gunst der Konsumenten zu buhlen. Dies kann, wie in der Einleitung angedeutet, insoweit auch für den Wettbewerb im Hochschulsystem gelten. Der Wissenschaftsrat (1985) schreibt dazu: „Wettbewerb ist kein Selbstzweck. Auch im Hochschulsystem ist es nicht schon ein Wert an sich, dass seine Mitglieder – Institutionen und Personen – miteinander konkurrieren. Wettbewerb ist prinzipiell sinnvoll, wenn und insoweit er die Fähigkeit eines Systems verstärkt, wünschenswerte Leistungen zu erbringen. Dabei ist im Hochschulbereich an Leistungen in vielerlei Bedeutung zu denken: an Qualität der Forschung wie der Lehre, an Flexibilität in der Anpassung an neue Aufgaben wie an Effizienz im Einsatz der Mittel“ (Wissenschaftsrat 1985, S. 7).

Auf dem Markt, der hier betrachtet werden soll, treffen Hochschulen bzw. Fachbereiche als Anbieter und Studenten als Nachfrager aufeinander. Die Ware, die aus ökonomischer Sicht auf dem hier betrachteten „ungewöhnlichen Markt“ (Mueller 2007) gehandelt wird, sind Studienplätze. Genauer gesagt, pro Semester berechtigt die

Einschreibung eines Studenten in einem Studiengang, dass er/sie den erworbenen Studienplatz nutzen und die angebotenen Dienstleistungen (Studienprogramm-Paket) in Anspruch nehmen darf. In der Nutzungsberechtigung sind verschiedene Dienstleistungen enthalten, die von der Hochschule bereitgestellt werden (Lehrdienstleistungen, Bibliotheken, Computer etc.). Dabei ist zu berücksichtigen, dass Studenten die Ware ‚Studienplatz‘ in der Regel nur deshalb erwerben, weil sie den – ebenfalls im Studienprogramm-Paket enthaltenen – Studienabschluss im Auge haben, den Studenten bei entsprechenden Studienleistungen erhalten. Neben das Konsummotiv tritt also auf Seiten der studentischen Nachfrager das in humankapitaltheoretischen Arbeiten betrachtete Investitionsmotiv (Becker 1964), nämlich die Investition in Humankapital, deren ‚return on investment‘ von der Güte oder Qualität des erworbenen Studienabschlusses abhängt.

Konkret ist damit gemeint, dass ein Absolvent mit einem Abschluss im Studienfach X an der Universität Y bei gleicher Abschlussnote in der Regel bessere Chancen am Arbeitsmarkt hat als ein Absolvent mit einem Abschluss in x an der Universität y; wie etwa das Beispiel USA zeigt, wo Absolventen die Zertifikate bestimmter Eliteuniversitäten als starke Signale auf dem Arbeitsmarkt einsetzen (Winston 1999; Frank 2001). Es ist daher eine plausible Annahme, dass die meisten Studenten in ihrer Rolle als Konsumenten ein Interesse an einer qualitativ hochwertigen Ausbildung haben, weil davon auszugehen ist, dass damit ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt und ihre Verdienstmöglichkeiten steigen. Insofern kann unterstellt werden, dass Studenten im Regelfall die Qualität der Studienangebote nicht gleichgültig ist. Umgekehrt bedeutet dies für die einzelnen Anbieter auf dem betrachteten Markt, dass die Qualität des angebotenen Studienprogramm-Paketes ein wichtiger Faktor ist, mit dem sich die Hochschulen bzw. Fakultäten im Wettbewerb um Studenten von ihren Konkurrenten abheben können. Dabei ist in Rechnung zu stellen, dass es sich bei der Qualität eines Studiengangs um ein mehrdimensionales Konstrukt handelt: nicht nur die Qualität der angebotenen Dienstleistungen (Lehre, Mensa, Sportanlagen usw.) könnte im Wettbewerb den Unterschied machen, sondern auch die Qualität der Studienabschlüsse.

Fraglich ist aus Sicht eines Studenten bzw. eines Studienanfängers, wie er vor Studienbeginn die Qualität des angebotenen Studienprogramm-Pakets inklusive des Abschlusses einschätzen kann. Denn es ist – wie im nachfolgenden Modell unterstellt – davon auszugehen, dass Studieninteressenten vor der Auswahl eines Studienplatzes unter Ex-ante-Qualitätsunkenntnis leiden. Damit ist gemeint, dass Studenten vor der Einschreibung in ein Studienprogramm dessen spezifische Qualitätseigenschaften nicht vollständig beobachten können. Zwar lassen sich bestimmte Sucheigenschaften *ex ante* in Erfahrung bringen (z.B. Aufbau des Curriculums, Zustand der Infrastruktur). Bei wichtigen Bestandteilen des von einer Hochschule angebotenen Studienprogramm-Pakets handelt es sich jedoch um Dienstleistungen, die Erfahrungseigenschaften aufweisen (u.a. Lehre, Betreuung durch Professoren), die jedoch erst nach dem Kauf in Erfahrung gebracht werden können. Insofern ist es eine plausible Annahme, dass auch auf realen Märkten für Studienplätze potentielle ‚Neukunden‘ unter Qualitätsunkenntnis leiden; siehe dazu z.B. Swagler (1978, S. 128-132) und McPherson/Winston (1993, S. 79-87), die sich anlehnend an Nelson (1970, 1974) und Darby/Karni (1973) ausführlich mit dem Tatbestand auseinandersetzen, dass Studienprogramme aus informationsökonomischer Sicht eine Mischung aus Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften aufweisen. Da andererseits davon auszugehen ist, dass die Studiengang-Anbieter eine Kenntnis über die Qualität des eigenen Angebots haben, liegt eine asymmetrische Informationsverteilung zwischen Studiengang-Anbieter und Studiengang-Nachfrager vor, die zu einem informationellen Marktversagen im Sinne von Akerlof (1970) führen kann.

Der Markt kann hier insofern versagen, als dass Anbieter und Nachfrager hoher Qualität mitunter nicht zueinander finden, da die Nachfrager vorab die unterschiedlichen Qualitäten der angebotenen Produkte nicht erkennen können. Aber es gibt aus Sicht eines Studenten bzw. Studienanfängers eine Reihe von Akteuren, denen verschiedene Instrumente zur Verfügung stehen, um die Informationsasymmetrie zwischen Anbietern und Nachfragern von Studienplätzen zu reduzieren und so ein mögliches Marktversagen abzuwenden. Tabelle 1 gibt eine Übersicht über mögliche Instrumente,

mit deren Hilfe Studienplatz-Nachfrager vor dem ‚Kauf‘ Informationen über die angebotene Qualität erhalten können. Diese Instrumente, von denen einige bereits in Akerlof (1970) am Beispiel von ‚normalen‘ Gütermärkten erläutert wurden, sind dem ‚Werkzeugkasten‘ der Informationsökonomik entnommen, der eine Reihe von ‚Tools‘ für die Behebung von Informationsproblemen enthält (vgl. z.B. die Übersichten in Tirole 1988, Kap. 2.3 und Fritsch/Wein/Ewers 2007, Kap. 10). Wie in einer Reihe von bildungsökonomischen Studien gezeigt wurde, lässt sich dieses Instrumentarium auch zur Behebung studentischer Informationsprobleme (und hier vor allem der Ex-ante-Qualitätsunkenntnis) einsetzen; siehe dazu z.B. Bodenhöfer (1985, S. 23-29), McPherson/Winston (1993), Mause (2002, 2007) oder Bätzel (2003, S. 62-71, 121 f., 307-310).

Tabelle 1: Instrumente zum Abbau der Informationsasymmetrie auf dem Studienplatz-Markt

Akteure	Anbieter als 1. Markt- Partei (markt- endogen)	Nachfrager als 2. Markt- Partei (markt- endogen)	Private dritte Parteien (markt- exogen)	Staat als dritte Partei (markt- exogen)
Instru- mente	Versunkene Kosten (z.B. Werbung, Infrastruktur)	Lektüre des Informationsmaterials der Anbieter (z.B. Broschüren, Internetseiten)	Gütesiegel privater Akkreditierer und Evaluierer	Markteintrittskontrolle/ Genehmigungspflicht (= signalisiert Mindestqualitätsstandards)
	Niedrige Einführungspreise	Lektüre des Informationsmaterials externer dritter Parteien (Rankings etc.)	Tabellen von Ranking-Produzenten	Laufende Qualitätskontrolle (z.B. Veröffentlichung von Evaluationsergebnissen)
	Garantien	Befragung von Studenten/Absolventen	Studienführer von Informationsintermediären	Informationsbereitstellung (Broschüren, Internet-Datenbanken)
	Reputation	„Probeabo“ (d.h. Schnupperstudium und ähnliches)	Sonstige externe Informationsanbieter (z.B. ehemalige Studenten)	Veranstaltung von Qualitätswettbewerben (z.B. Exzellenz-Initiative)

Quelle: Eigene Darstellung.

Auch wenn hier nicht im Detail auf alle in Tabelle 1 aufgeführten Instrumente zum Abbau der studentischen Ex-ante-Qualitätsunkenntnis eingegangen werden kann, seien die grundsätzlichen Mechanismen kurz erläutert. So kann der einzelne Studienplatz-Nachfrager selbst aktiv werden (Lektüre von Informationsmaterial, Befragung von eingeschriebenen oder ehemaligen Studenten, Schnupperstudium etc.). Daneben gibt es private externe

Dritte, die den Studenten dabei helfen können, die Informationsasymmetrie abzubauen; etwa Ranking-Produzenten, private Akkreditierungsagenturen oder die Anbieter von Studienführern. Eine weitere marktexogene dritte Partei, die einen Beitrag zur Lösung des vorliegenden Informationsproblems leisten kann, ist ‚der Staat‘. Zum Beispiel können staatliche Behörden durch Marktzutrittskontrollen für Hochschulen (d.h. kein Zutritt ohne staatliche Genehmigung), laufende Qualitätskontrollen (dokumentiert in Evaluationsergebnissen) oder durch die Bereitstellung von Informationsmaterial (Broschüren, Internet-Datenbanken etc.) den Studieninteressenten Qualitätsinformationen bereitstellen, die diese bei ihrer Studienwahl berücksichtigen können.

Es ist jedoch zuvörderst davon auszugehen, dass es im Interesse der Anbieter hoher Qualität liegt, diese zu offenbaren. Mögliche Instrumente, dies zu tun, sind ebenfalls in Tabelle 1 aufgelistet und werden im Folgenden näher beleuchtet. Damit wird auch deutlich, dass das Problem der Ex-ante-Qualitätsunkenntnis bzw. der Existenz einer Informationsasymmetrie der zentrale Grund ist, warum Anbieter auf Märkten mit unvollständiger Nachfragerinformation (z.B. dem Markt für Studienprogramme) Signalisierungsaktivitäten im Sinne von Spence (1974) entfalten: wenn die Anbieter an Kunden interessiert sind, müssen sie einen Weg finden, deren Qualitäts- bzw. Informationsproblem vor dem Kauf weitestgehend aus der Welt zu schaffen. Konkret sollen somit Signale dazu beitragen, die Informationsasymmetrie hinsichtlich der Qualität zwischen Anbieter und Kunden abzubauen. Die Frage, die sich hieran anschließt, ist: Welche Instrumente haben Studiengang-Anbieter zur Verfügung, um ihre gute Qualität zu signalisieren? Konkret: Mit welchen marktendogenen Parametern können Hochschulen im Wettbewerb ihre gute Qualität signalisieren? Dabei ist freilich darauf zu achten, dass dieses Signal eindeutig, d.h. separierend ist. Denn es ist zu erwarten, dass konkurrierende Studiengang-Anbieter schlechter Qualität kein Interesse daran haben, als ‚bad performer‘ identifiziert zu werden. Sie haben vielmehr ein Interesse daran, Signale der ‚good performer‘ zu imitieren, sofern dies möglich ist, um eine Separierung zu verhindern. Ein Signal ist insoweit nur eindeutig, wenn es nicht imitierbar ist, was in der Informationsökonomik insbesondere

von Michael Spence herausgearbeitet wurde: „For a signal to be effective, it must be unprofitable for sellers of low quality products to imitate it“ (Spence 1976, S. 592); siehe dazu auch das Zitat aus Frank (2003), das dem vorliegenden Beitrag vorangestellt wurde).

Das bekannteste marktendogene Instrument zum Abbau der Informationsasymmetrie und damit zur Separierung von Qualitäten ist die Reputation. Weitere endogene Parameter sollen im folgenden Modell vorgestellt werden. Als Ausgangspunkt der Analyse des Hochschulwettbewerbs dient ein einfaches Signalmodell, welches innerhalb der Informations- und Industrieökonomik zur Untersuchung von Wettbewerbsprozessen auf ‚gewöhnlichen‘ Gütermärkten entwickelt worden ist. Die nachfolgend angestellten Modellüberlegungen sind insbesondere von einem Beitrag von McPherson/Winston (1993) inspiriert worden, die aufbauend auf dem oben genannten informationsökonomischen Instrumentarium unter der Überschrift „Pricing and Quality in the Higher Education Marketplace“ (McPherson/Winston 1993, S. 83-87) argumentieren, dass die zwischen den Anbietern und Nachfragern vor dem Kauf bestehende Informationsasymmetrie eine Erklärung dafür ist, warum Colleges und Universitäten im US-Hochschulsystem enorme Ressourcen in das Aussenden verschiedenartiger Signale („marketing activities“, „on-campus investments“, „athletic facilities“ etc.) investieren. Solche Signale sind nämlich aus Sicht von McPherson/Winston (1993, S. 86) „important in communicating in an information-poor environment“.

Die gewählte formale Darstellung lehnt sich an Tirole (1988, S. 118-121) und Steinrücken/Jaenichen (2003) an, welche jeweils eine vereinfachte Version des Signaling-Modells von Milgrom/Roberts (1986) präsentieren. Bei dem ursprünglichen Modell von Milgrom/Roberts (1986) handelt es sich, dies sei vorab noch kurz erwähnt, um ein industrieökonomisches Monopolmodell: Ein Monopolist, der ein neues Erfahrungsgut in den Markt einführt, versucht mit Hilfe der unternehmerischen Aktionsparameter ‚niedriger Einführungspreis‘ und ‚Werbung‘ potentiellen Konsumenten, die vor dem Kauf unter Qualitätsunkenntnis leiden, die Produktqualität zu signalisieren. Im Folgenden wird dieses Modell in geringfügig

geänderter Form auf den Wettbewerb zwischen Hochschulen um Studenten übertragen, um vor diesem modelltheoretischen Hintergrund dann in Abschnitt 3 einige Implikationen für die reale Hochschulpolitik abzuleiten.

2.2 Modellannahmen: Studentische Qualitätsunterschiede und Anbietersignale

Zum Zwecke der Analyse sei angenommen, dass Qualitätsunterschiede im angebotenen Produkt existieren. Dies wird am Beispiel eines hypothetischen Lehrdienstleistungsmarktes mit lediglich zwei Typen von Studienprogramm-Anbietern illustriert.¹ Zudem werden aus Gründen der Vereinfachung lediglich zwei ‚Geschäftsperioden‘ – die Semester t_1 und t_2 – betrachtet. Auf der Angebotsseite des Marktes befinden sich sowohl Programmanbieter relativ hoher Qualität (im Folgenden verkürzt auch als HQ -Anbieter bezeichnet) als auch Programmanbieter relativ niedriger Qualität, die sogenannten LQ -Anbieter. Die Angebotsqualität kann sich, wie oben bereits gesagt, auf dem betrachteten Markt vor allem auf zwei Bereiche beziehen: zum einen auf die Qualität der im Rahmen eines Studiengangs gebotenen Dienstleistungen (Lehre, Betreuung, Bibliotheken usw.) und zum anderen auf die Qualität der bei einem Studiengang-Anbieter erreichbaren Studienabschlüsse.² Den Anbietern im Modell wird unterstellt, dass sie Bereitstellungskosten pro Studienplatz in Höhe von C haben, wobei gilt: $C_{HQ} > C_{LQ} > 0$. Die unterschiedlichen ‚Stückkosten‘ sind darauf zurückzuführen, dass HQ -Anbieter einen

¹ Bei dem im Folgenden präsentierten Signalmodell handelt es sich um eine stark überarbeitete Fassung des Abschnitts „Werbeaufwand als Signal der Angebotsqualität“ in Mause (2007, S. 203-208).

² Unter Überschrift „Unpacking the Notion of Quality“ setzen sich McPherson/Winston (1993, S. 70-74) ausführlicher mit diesen und anderen Qualitätsdimensionen eines Studienprogramm-Paketes auseinander; siehe dazu auch Harvey/Green (1993) und Harvey/Askling (2003). Dabei ist besonders wichtig hervorzuheben, dass Studenten als Faktorinput zu einem gewissen Grad selbst an der Produktion von Lehrdienstleistungen beteiligt sind (vgl. hierzu z.B. Olivera 1967; Rothschild/White 1995). Beispielsweise hängt die Qualität von Seminaren auch von der Mitwirkung und Qualität der teilnehmenden studentischen ‚Inputs‘ ab (Styckow 2000).

höheren Qualitätsanspruch als *LQ*-Anbieter haben, und folglich zur Bereitstellung eines Studienplatzes mehr Ressourcen aufwenden müssen als ihre qualitativ schlechteren Konkurrenten.

Außerdem sei angenommen, dass jeder Programmanbieter auf dem Markt seinen eigenen Qualitätstyp kennt, während potentielle Hochschulkunden eine Auswahlentscheidung bei Qualitätsunkenntnis treffen. Dies hängt damit zusammen, dass wichtige Bestandteile eines Studienprogramms Erfahrungseigenschaften aufweisen, deren Qualität erst nach dem Konsum der entsprechenden Dienstleistungen (z.B. Lehrveranstaltungen, Betreuung durch Professoren) in Erfahrung gebracht werden kann. Auf dem Markt liegt somit eine Informationsasymmetrie zu Lasten der Nachfrager vor. Damit auf dem betrachteten Markt überhaupt ‚Handel‘ stattfinden kann, müssen die Anbieter potentiellen Nachfragern vor dem Kauf ihren Qualitätstyp signalisieren, um die Informationsasymmetrie so weit wie möglich aus der Welt zu schaffen. Denn es kann davon ausgegangen werden, dass Studenten vor der Einschreibung zumindest ungefähr wissen wollen, auf welche Art Anbieter sie sich einlassen. Zudem ist es nicht unplausibel zu unterstellen, dass Studenten ein qualitativ möglichst hochwertiges Programmangebot in Anspruch nehmen wollen: sei es, um besonders viel für Leben und Beruf zu lernen und/oder sei es, weil sie sich erhoffen, dass sich ein möglichst hohes Qualifikationsniveau später in entsprechend hohen Verdienstmöglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt niederschlägt.

Im Modell wird zudem unterstellt, dass die Studienplatz-Nachfrager erwarten, dass eine Fakultät, die Kosten in Höhe von *SIG* für das Aussenden von Qualitätssignalen aufwendet (z.B. in Form von Werbeausgaben oder der Errichtung einer modernen Infrastruktur), mit der Wahrscheinlichkeit q (*SIG*) ein *HQ*-Anbieter ist (mit q im Intervall $[0, 1]$). Anders gesagt, Studieninteressenten bilden vor dem ‚Kauf‘ eines Studienplatzes Erwartungen über die Studiengang-Qualität auf Basis der beobachtbaren Signalausgaben *SIG*. Im Übrigen sind neben dem Hochschulmarketing (Internet, Broschüren, Zeitungsanzeigen etc.) oder dem Bau einer ansprechenden Infrastruktur (Campus, Bibliothek, Computer usw.) weitere Arten kostspieliger und beobachtbarer Qualitätssignale möglich: zum Bei-

spiel der Erwerb eines Gütesiegels einer möglichst renommierten Akkreditierungsagentur, das hervorragende Abschneiden bei einem Hochschulranking oder der Verweis auf einen hochqualifizierten Personalbestand. Letzteres wird in den USA insbesondere über die Rekrutierung akademischer „Stars“ signalisiert: „To increase the perceived quality of the education and the prestige of the institution (things valued by alumni and other potential donors and by those who grant research contracts), universities compete to attract professorial stars“ (Posner 2002, S. 21). Es gibt also unterschiedliche Möglichkeiten wie Hochschulen im Wettbewerb ihre (überlegene) Qualität signalisieren können.

Ferner wird davon ausgegangen, dass *LQ*-Hochschulen nur ein Semester lang im Markt überleben können, da (1.) Studenten, die in t_1 die niedrige Angebotsqualität erfahren haben, nach dem ersten Semester zu einem *HQ*-Anbieter wechseln werden, und weil (2.) zu Beginn des Semesters t_2 keine neuen Studenten in den Markt eintreten können. Vereinfachend sei angenommen, dass ein Anbieterwechsel reibungslos erfolgen kann. Das heißt, Studenten müssen im Fall eines Wechsels weder mit Mobilitätskosten oder anderen Ausgaben rechnen, noch wird in Betracht gezogen, dass in der Realität versunkene Kosten (in welcher Form auch immer) der studentischen Abwanderung im Wege stehen könnten.

2.3 Wettbewerbsprozess: Wer hat Anreiz zum Signalisieren?

Wenn unter den gerade erläuterten Prämissen ein Lehrprogramm-Betreiber im Wettbewerb um die Gunst der Studienplatz-Nachfrager in der Gegenwart, das heißt vor Semester t_1 , große Aufwendungen für Werbung, Infrastruktur oder andere sichtbare und kostspielige Qualitätssignale tätigt, dann wird den Studieninteressenten und den Mitkonkurrenten damit signalisiert, dass es sich um einen *HQ*-Betreiber handelt. Dieser möchte offensichtlich auch in Zukunft im Markt bleiben und erwartet, auch in Semester t_2 mit den beworbenen Lehrdienstleistungen entsprechend hohe Erlöse zu erwirtschaften, um auf diese Weise zumindest die in t_1 aufgewendeten Signalkosten decken zu können.

In dieser informationsökonomischen Betrachtungsweise stellen beobachtbare Signalausgaben eine irreversible Investition dar, die von einer Fakultät in der Gegenwart getätigt wird, aber erst in Zukunft, also mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung, ‚returns on investment‘ erbringen kann. Oder, wie es Phillip Nelson in seinem Aufsatz „The Economic Consequences of Advertising“ am Beispiel des Wettbewerbsparameters der Werbung allgemein ausdrückt: „Advertising is a function of expected sales – not past or present sales“ (Nelson 1975, S. 231). Irreversibel sind Investitionen in diesen Wettbewerbsparameter deshalb, weil das zur Finanzierung von Werbebotschaften verwendete Geld unwiederbringlich verausgabt ist und der betreffenden Hochschul-Unternehmung nicht mehr für anderweitige Verwendungen zur Verfügung steht.

Über zwei Semester betrachtet, beträgt der erwartete Gesamtgewinn eines *HQ*-Anbieters, der vor Beginn der ersten Geschäftsperiode Signalaufwendungen im Umfang von *SIG* tätigt und einen Preis pro Studienplatz in Höhe von p_1 erzielt:

$$(1) \quad G_{HQ} = (p_1 - C_{HQ} - SIG) + \delta(p_2 - C_{HQ}).$$

Während der erste Klammerausdruck auf der rechten Seite von Gleichung (1) den im ersten Semester zu erzielenden Ertrag p_1 abzüglich der Produktionskosten C_{HQ} und minus der Signalkosten *SIG* enthält, repräsentiert der Ausdruck $\delta(p_2 - C_{HQ})$ den mit dem Faktor δ auf die Gegenwart diskontierten Gewinn aus der zweiten Geschäftsperiode. Der Diskontfaktor δ kann bei einem Zinssatz von r auch als $\delta = (1 + r)^{-1}$ ausgedrückt werden. Warum Studienplatz-Anbieter vom Typ *HQ* in der zweiten Periode keine Signalausgaben mehr zu tätigen brauchen, wird deutlich, wenn man sich den durch die Modellprämissen abgesteckten Aktionskreis der *LQ*-Anbieter ansieht. So wissen die Niedrigqualitätsanbieter, dass sie bei der Planung ihres Signalbudgets vor Semester t_1 bereits einkalkulieren müssen, dass mittels Werbung, Infrastruktur etc. ‚angelockte‘ Studenten, die nach dem ersten Semester enttäuscht feststellen, Lehrdienstleistungen vom Typ *LQ* erhalten zu haben, das betreffende Studienprogramm verlassen werden. Mit anderen Worten, *LQ*-

Hochschulen können nur ein Semester lang im Markt überleben, da sie nur in dieser Zeitperiode auf zahlungsbereite Studenten treffen, mit deren Studiengebühren sie Erträge erwirtschaften können. In der zweiten Periode haben sich alle Studenten im Markt einen Studienplatz bei einem *HQ*-Anbieter gesichert. Daher beträgt der Gewinn eines *LQ*-Anbieters:

$$(2) \quad G_{LQ} = p_1 - C_{LQ} - SIG.$$

Dabei wird hier aus Vereinfachungsgründen unterstellt, dass *LQ*-Anbieter in ihrer ersten Geschäftsperiode pro Studienplatz einen gleich hohen Preis p_1 wie die *HQ*-Anbieter verlangen. Auf den Preis als Qualitätssignal, der in dem Modell von Milgrom/Roberts (1986) ebenfalls betrachtet wird, wird aber weiter unten noch kurz eingegangen. Es kann somit festgehalten werden, dass Anbietern relativ hoher Qualität die Möglichkeit offensteht, durch das Aufwenden von Mitteln für die Aussendung verschiedenartiger Signale den unter Ex-ante-Qualitätsunkennntnis leidenden studentischen Nachfragern ihre überlegene Qualität vor dem Studienplatz-Kauf zu offenbaren. Dagegen ist davon auszugehen, dass Anbieter relativ schlechter Qualität keinen Anreiz und nicht die Mittel haben, dass es zu einer derartigen Qualitätsseparierung kommt. Die *LQ*-Anbieter haben in dieser Situation vielmehr ein Interesse daran, dass sie in der studentischen Wahrnehmung in einen ‚Pool‘ mit den *HQ*-Anbietern geworfen werden. Dies ist dann der Fall, wenn Studenten ex ante nicht in der Lage sind, gute von schlechten Qualitäten zu unterscheiden. Alle Anbieter auf dem Markt für Studienprogramme sind sodann aus studentischer Sicht von gleicher Qualität.

2.4 Wettbewerbsergebnis: Pooling- oder Separating-Gleichgewicht?

Unter den in der hier betrachteten Modellwelt gegebenen Bedingungen stellt die Höhe der Signalausgaben der *HQ*-Anbieter aber nur dann ein für potentielle Studienplatz-Nachfrager informatives Qualitätssignal dar, wenn es den *LQ*-Anbietern nicht möglich ist, dieses kostspielige Signal zu imitieren und Signalausgaben *SIG* in

gleicher Höhe aufzuwenden. Denn wenn letzteres der Fall wäre, dann hätte der Wettbewerb um die Gunst der studentischen Nachfrager zu einem sogenannten Pooling-Gleichgewicht geführt: aus studentischer Sicht sähen dann alle Hochschulen, egal ob diese hohe oder niedrige Qualität im Angebot haben, gleich aus. Der Wettbewerb um die Nachfragergunst führte dann paradoxerweise dazu, dass die Nachfrager vor der Auswahl eines Studienplatzes nach wie vor unter Qualitätsunkennntnis leiden, obwohl die getätigten Signalausgaben der Hochqualitätsanbieter ja gerade darauf angelegt waren, eine Qualitätsseparierung zu erzeugen (Separating-Gleichgewicht). In der Modellwelt stellt sich das gerade skizzierte Problem der (fehlenden) Qualitätsunterscheidung folgendermaßen dar: LQ -Anbieter werden darauf achten, dass sie nur so viel Geld für Qualitätssignale (Werbung, Infrastruktur etc.) ausgeben, dass infolgedessen der in Periode t_1 zu erzielende Gewinn nicht kleiner oder gleich Null wird. Dies ist offensichtlich bei einer Signalausgaben-Höhe von

$$(3) \quad SIG < p_1 - C_{LQ}$$

der Fall. Anders gesagt, geben die HQ -Anbieter Geld im Umfang von $SIG \geq p_1 - C_{LQ}$ für Qualitätssignale aus, dann können LQ -Anbieter derartige Signale nicht imitieren und es stellt sich auf dem hier betrachteten Modellmarkt ein trennendes Gleichgewicht ein, in dem Lehrprogramm-Anbieter potentiellen Nachfragern ihren Qualitätstyp offenbaren. In einem derartigen trennenden Gleichgewicht können potentielle Hochschulkunden mit Blick auf die relative Höhe der Signalausgaben der im Markt vertretenen Studiengang-Anbieter die HQ -Anbieter von den Anbietern qualitativ schlechterer Lehrdienstleistungen trennen. Studenten, die – aus welchen Gründen auch immer – an einer LQ -Hochschule studieren möchten bzw. studieren müssen, können dies nun ebenso tun, wie Studenten, die einen HQ -Anbieter wählen möchten. Im umgekehrten Fall, dass HQ -Anbieter Signalausgaben in Höhe von $SIG < p_1 - C_{LQ}$ tätigen, liegt auf dem Markt ein für potentielle Hochschulkunden uninformatives Misch- bzw. Pooling-Gleichgewicht vor, in dem Nachfrager trotz Qualitätssignalisierung vor Studienbeginn die beiden Lehrprogramm-Typen nicht voneinander unterscheiden können.

Die in diesem Abschnitt angestellten Modellüberlegungen führen zu einem durchaus überraschenden theoretischen Befund. Allein der Tatbestand, dass ein Studiengang-Anbieter im Wettbewerb um die Studentengunst Werbung treibt oder eine moderne Infrastruktur errichtet, stellt also für Studienplatz-Nachfrager noch kein glaubwürdiges Signal dar, dass es sich um einen Anbieter hoher Qualität handelt. Signale wie Werbung oder Infrastrukturinvestitionen können in dem dargestellten Modellmarkt nur dann eine qualitätsseparierende Wirkung entfalten, wenn (a) die notwendige Bedingung der Kostspieligkeit des Signals und (b) die hinreichende Bedingung der Nicht-Imitierbarkeit dieses Signals erfüllt sind. Können nämlich alle Studiengang-Anbieter identische Qualitätssignale aussenden (im Modell: $SIG_{HQ} = SIG_{LQ}$), beispielsweise durch gleich hohe Werbeausgaben, dann können potentielle Hochschulkunden nach wie vor keine Qualitätsunterschiede zwischen den am Markt angebotenen Lehrprogrammen erkennen. Ist ein (Werbe-)Signal indes so ausgestaltet, dass Studieninteressenten nach dessen Wahrnehmung klar ist, dass es sich nur um ein Zeichen eines Anbieters relativ hoher Dienstleistungsqualität handeln kann ($SIG_{HQ} > SIG_{LQ}$), dann kann auf dem Markt für Lehrprogramme das Problem der Ex-ante-Qualitätsunkenntnis überwunden werden und Handel auf unterschiedlichen Qualitätsstufen stattfinden (vgl. zur Kostspieligkeit und Nicht-Imitierbarkeit als Anforderungen an glaubwürdige Qualitätssignale allgemein z.B. Spence 1976, S. 592 und Frank 2003, S. 199).

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass in der ökonomischen Literatur neben den oben unter den Parameter SIG gefassten Arten von Signalaufwendungen (z.B. Reklame, Infrastrukturausgaben, Gütesiegelerwerb) noch weitere mögliche Aktionsparameter bzw. Qualitätssignale diskutiert werden, mit denen sich HQ -Anbieter von ihrer LQ -Konkurrenz separieren können, und die hier abschließend kurz erwähnt werden sollen: (1) Reputation, (2) niedrige Einführungspreise und (3) Garantien.

(1) Zur Überwindung der studentischen Ex-ante-Qualitätsunkenntnis können HQ -Anbieter auch ihre Reputation als

Signal einsetzen, was freilich vorherige Investitionen in den Aufbau einer hohen Reputation hinsichtlich des Angebots eines qualitativ hochwertigen Studienprogramms voraussetzt. Die oben genannten Signalaufwendungen können als solche Investitionen interpretiert werden. In einer Reihe von wirtschaftstheoretischen Modellen werden Werbung und andere Arten von Signalausgaben als Möglichkeiten für den Reputationaufbau auf Märkten für Erfahrungsgüter betrachtet (siehe z.B. Klein/Leffler 1981; Shapiro 1983). Denn wenn die Produkteigenschaften nur schwer erkennbar sind, kann die bereits erfahrene Qualität der in der Vergangenheit angebotenen Güter und Dienstleistungen als ein Indikator für die Qualität der gegenwärtig und zukünftig bereitgestellten Güter und Leistungen dienen (Shapiro 1983, S. 659). Das liegt daran, dass der Anbieter einen Preisaufschlag bzw. eine Reputationsrente verlangen kann, wenn er/sie eine Reputation für gute Qualität aufgebaut hat. Um diese sogenannte Reputationsrente weiterhin abschöpfen zu können, muss dieser Anbieter freilich auch in Zukunft gute Qualität anbieten. Somit kann ein Zusammenhang zwischen der Qualität der in der Vergangenheit angebotenen Güter und der zukünftig angebotenen Güter hergestellt werden.

Im Übrigen machte schon Hayek (1952) auf die Relevanz einer Reputation oder eines Rufes als Instrument zur Überwindung von Informationsasymmetrien aufmerksam: „Im realen Leben ist der Umstand, dass unser unzureichendes Wissen über die verfügbaren Güter oder Dienstleistungen durch unsere Erfahrung mit Personen oder Firmen, die sie bereitstellen, ergänzt wird, – dass Wettbewerb größtenteils Wettbewerb um Ruf oder das Wohlbefinden des Publikums ist – einer der ganz wichtigen Umstände, die uns helfen, unsere täglichen Probleme zu lösen. Die Funktion des Wettbewerbs ist hier, zu zeigen, *wer* uns gut bedienen wird“ (Hayek 1952, S. 128; Hervorhebung im Original).

(2) Wie bereits in der Einführung zur Modellbetrachtung gesagt, wird in industrie- bzw. informationsökonomischen Modellen auch die Möglichkeit diskutiert, mit einem niedrigen Einführungspreis der Nachfrageseite seinen Qualitätstyp zu offenbaren (siehe dazu z.B. Milgrom/Roberts 1986; Tirole 1988, S. 118-121). In der obigen

Modellwelt würde dies bedeuten, dass *HQ*-Anbieter potentiellen Hochschulkunden in der ersten Periode einen Studiengebührenrabatt, d.h. einen Preis, der geringer ist, als ihn *LQ*-Anbieter verlangen könnten, anbieten. Studieninteressenten wüssten unter den gegebenen Informationsbedingungen, dass ein solches Signal nur von einem Hochqualitätsanbieter stammen kann, der in der Lage ist, die in der ersten Periode entstandenen Verluste durch Erlöse aus künftigen Perioden (d.h. den Gebührenzahlungen zufriedener ‚Wiederholungskäufer‘) zumindest wieder auszugleichen. *LQ*-Anbietern steht eine solche Refinanzierungsmöglichkeit nicht zur Verfügung, da diese nach der ersten Periode als Niedrigqualitätsanbieter entlarvt werden.

(3) Ähnlich funktioniert der Einsatz des Aktionsparameters der Garantie, der ebenfalls in einer Vielzahl von wirtschaftstheoretischen Studien, die sich mit Möglichkeiten zum Abbau von Informationsasymmetrien auf Gütermärkten beschäftigen, diskutiert wird (z.B. Grossman/Leland 1981). Übertragen auf den oben modellhaft betrachteten Hochschulsektor würde dies bedeuten, dass *HQ*-Anbieter vor der ersten Periode Studieninteressenten eine ‚Geld-zurück-Garantie‘ anbieten. Diese könnte beispielsweise so ausgestaltet sein, dass den Studenten vor dem ersten Semester garantiert wird, dass diese bei Nichteinhaltung bestimmter Qualitätsanforderungen (z.B. Betreuungsverhältnis, Infrastrukturausstattung) ihre gezahlten Studiengebühren zurückerstattet bekommen. Für *LQ*-Anbieter macht der Einsatz dieses Qualitätssignals offensichtlich keinen Sinn, jedenfalls nicht unter den obigen Modellbedingungen. Sie können die finanziellen Belastungen einer Garantie-Inanspruchnahme durch den studentischen Konsumenten, die bei Angebot einer niedrigen Qualität ein sicheres Ereignis ist (Modellprämisse: Studenten erkennen die Qualität nach dem ersten Semester), nicht stemmen, wären somit von einer Insolvenz betroffen und müssten den Markt verlassen.

3. Wettbewerbsmodell und deutsche Hochschulpraxis

Bei dem präsentierten Signalmodell handelt es sich zugegebenermaßen um ein recht einfaches Modell, das zum Teil stark von den realen Verhältnissen, in denen beispielsweise deutsche Hochschulen derzeit operieren, abstrahiert. Wie im Folgenden gezeigt wird, lassen sich jedoch aus dem Modell selbst sowie aus der Kritik an diesem Grundmodell einige Schlussfolgerungen ableiten, die der öffentlichen Diskussion in Deutschland über den Qualitätswettbewerb zwischen Hochschulen um studentische Nachfrager interessante Perspektiven eröffnen. So wurde im vorhergehenden Abschnitt gezeigt, dass Studiengang-Anbietern relativ hoher Qualität aus Sicht der ökonomischen Theorie prinzipiell eine Reihe von Aktionsparametern zur Verfügung stehen muss, um sich im Wettbewerb um die Studentengunst von qualitativ schlechteren Anbietern abzugrenzen. Im US-Hochschulsystem sind die in der obigen Modellwelt betrachteten Aktionsparameter im Wettbewerb um die qualifiziertesten Studienbewerber tatsächlich zu beobachten: Colleges und Universitäten entfalten dort beobachtbare und kostspielige Signalaktivitäten in Form von Hochschulmarketing, Infrastrukturausgaben (McPherson/Schapiro/Winston 1993, S. 7 bezeichnen dies als Qualitätssignalisierung „through bricks and mortar“), der Rekrutierung akademischer Stars oder der Gewährung von Gebührenrabatten an besonders begabte Studenten, sogenannten ‚merit-based tuition discounts‘ (Frank 2001, 2004; Winston 2000, 2004; Brewer et al. 2002). Diese Signale werden von den konkurrierenden Studiengang-Anbietern in den Markt gesendet, um Studieninteressenten über die Qualitätseigenschaften ihres jeweiligen Studiengang-„Produkts“ zu informieren. Anders gewendet, durch den Signalwettbewerb der Colleges und Universitäten wird die Ex-ante-Qualitätsunkenntnis der Studenten marktendogen bekämpft.

Aber hier geht es nicht um einen Vergleich der Hochschulsysteme Deutschlands und der USA. Sondern es wird lediglich geprüft, ob und – wenn ja – in welchem Umfang Anbietern im deutschen System auch *marktendogene* Instrumente zur Verfügung stehen, um sich im Qualitätswettbewerb von ihren Konkurrenten abgrenzen und die studentischen Qualitäts- bzw. Informationsprobleme lösen zu kön-

nen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im deutschen Hochschulsystem nicht nur staatliche, sondern auch private Anbieter von Studienprogrammen existieren, die sich teilweise hinsichtlich des ihnen verfügbaren Repertoires an Wettbewerbsparametern unterscheiden. Allerdings stellen staatliche Hochschulen gegenwärtig den größten Teil des Studienplatz-Angebots im Hochschulsektor bereit. So gab es im Wintersemester 2004/2005 laut amtlicher Hochschulstatistik in Deutschland 372 öffentliche Hochschulen und 63 Hochschulen in privater Trägerschaft, wobei von den insgesamt rund zwei Millionen zu diesem Zeitpunkt an deutschen Hochschulen eingeschriebenen Studenten etwa 2,3 Prozent an privaten Hochschulen immatrikuliert waren (Statistisches Bundesamt 2005).

3.1 Marktendogene Wettbewerbsparameter und deren Wirkung

Die im Modell dargestellte Qualitätsseparierung mittels eines ‚Signal-Wettbewerbs‘ setzt voraus, dass erstens unterschiedliche Qualitäten existieren, zweitens entsprechende Signale wie Werbung, Investitionen in Infrastruktur etc. gesendet werden können und drittens der Preisparameter entsprechende Flexibilität zulässt. Das bedeutet konkret, dass über das Setzen von Preisen, also Studiengebühren, die Kosten für die Signale gedeckt werden können. In Deutschland stehen die meisten der oben genannten Formen der Qualitätssignalisierung sowohl staatlichen wie auch privaten Hochschulen zur Verfügung. Alle Hochschulen können Werbung betreiben und beispielsweise über das Internet, Informationsbroschüren oder Zeitungsanzeigen auf sich und ihre Studienangebote aufmerksam machen. Ferner können alle Hochschulen durch den Aufbau und die Erhaltung einer ansprechenden Infrastruktur (Hörsäle, Bibliotheken, Computerräume, Campus, Studentenwohnheime usw.) versuchen, Studieninteressenten davon zu überzeugen, dass die am betreffenden Standort gebotenen Studienbedingungen hervorragend sind. Das gerade bewusst von „allen“ Hochschulen die Rede war, die Werbung und Infrastruktur als Aktionsparameter im Wettbewerb um die Studentengunst einsetzen „können“, weist auf zwei Tatbestände hin, die die Funktionsfähigkeit des Qualitätswettbewerbs in Deutschland mindern: alle Hochschulen in Deutschland

werden (a) in gewissem Maße staatlich finanziert und sind (b) – mit Ausnahme der Privathochschulen – nicht unbedingt auf Studiengebühren-Einnahmen angewiesen.

Die Tatbestände (a) und (b) könnten eine Erklärung dafür sein, dass sich deutsche Hochschulen – zumindest in unserer Wahrnehmung – kaum in puncto Werbeanstrengungen und sichtbaren Infrastrukturaufwendungen unterscheiden: Lediglich einige private Hochschulen schalten Werbeanzeigen in Tageszeitungen. Zumeist wird dabei das Angebot von Weiterbildungsstudiengängen beworben. Und es dürfte kaum eine Hochschule geben, die nicht irgendwelche ‚Lockprogramme‘ für Schüler und andere Studieninteressenten wie zum Beispiel Hochschulerkundungswochen, Schnupperstudium oder Tage der offenen Tür anbietet. Auch hinsichtlich der grundlegenden Infrastruktur (Bibliotheken, Computer, Gebäude usw.) dürften vermutlich nur geringe Qualitätsunterschiede bestehen. Werden lediglich die gerade genannten Signalmechanismen betrachtet, so liegt eine Pooling-Situation auf dem Markt für Studienplätze vor. Diese wird, wie die folgende Analyse für staatliche und private Hochschulen deutlich macht, insbesondere durch die im politisch-administrativen System gesetzten Rahmenbedingungen erzeugt.

Staatliche Hochschulen

Staatliche Hochschulen, die sich in der Trägerschaft der jeweiligen Bundesländer befinden, werden im Bereich der Lehre zum größten Teil aus öffentlichen Mitteln finanziert. Lediglich in einigen Bundesländern steht Hochschulen der Wettbewerbsparameter Preis zur Verfügung, wobei die Studiengebühren-Höhe durch staatliche Preisvorgaben reguliert wird. Zumeist wird der Preis auf eine Obergrenze gedeckelt; z.B. auf maximal 500 Euro pro Semester und Studienplatz im Freistaat Bayern. Um Kunden anzulocken, gewähren einige Hochschulen besonders begabten Studenten sogar Studiengebühren-Rabatte (Trotier 2007; Wiarda 2007). Aber insgesamt kann gegenwärtig nicht davon gesprochen werden, dass staatliche Hochschulen mittels Preissetzung in der Lage sind, eine entsprechende Signalstrategie zu fahren, die letztlich zu einer Separierung von Qualitäten führt.

Selbstverständlich kann man argumentieren, dass die staatliche Regulierung des Wettbewerbsparameters ‚Studiengebühren‘ sowie generell die Finanzierung der staatlichen Hochschulen aus Steuergeldern aus verteilungspolitischen Gründen sinnvoll ist, zumal neben Studiengebühren aus studentischer Sicht noch ganz andere Preiskomponenten mit zu berücksichtigen sind. Diese können auch einen gebührenfreien Studienplatz zu einer kostspieligen Angelegenheit werden lassen (zu zahlende Semesterbeiträge, Lebenshaltungskosten, Kosten für das Pendeln etc.). Umgekehrt kann aber auch der Fall eintreten, dass ein 500 Euro ‚teurer‘ Studienplatz zu einem Schnäppchen wird (BAföG, Stipendien, reiche Eltern usw.). In der bildungsökonomischen Literatur und auch in der hochschulpolitischen Debatte wird seit langem darüber diskutiert, ob eine direkte Subventionierung des Studienplatz-Angebots an staatlichen Hochschulen aus verteilungspolitischen Gründen notwendig ist oder ob nicht die direkte Subventionierung der Studienplatz-Nachfrager etwa durch Bildungsgutscheine ratsamer ist. Siehe dazu z.B. Friedman (1955) oder Röpke (1998), der in Hinblick auf das deutsche Bildungssystem für die „Ausstattung der Nachfrager (Schüler, Studenten) mit Anteilsrechten (voucher)“ plädiert, um den Nachfragern „nach ihren Bedürfnissen eine freie Wahl der Ausbildungs-, Forschungs- und Innovationsstätte (privat, staatlich oder hybrid) zu ermöglichen. Ergebnis wäre ein Mehr an Qualität, sogar bei geringerem staatlichen Finanzierungsaufwand“ (Röpke 1998, S. 150f.). Letzteres wäre freilich eine empirisch zu testende Hypothese.

Gegenwärtig werden die staatlichen Hochschulen in Deutschland jedenfalls aus öffentlichen Mitteln finanziert. Sie sind als Staatsbetriebe in der Regel nicht darauf angewiesen, ihren Lehrbetrieb über am Studienplatz-Markt erzielte Erlöse (d.h. Studiengebühren-Einnahmen) zu erwirtschaften. Dies hat Auswirkungen auf die Signalisierungsmöglichkeiten der staatlichen Anbieter im Hochschulwettbewerb: Bleiben beispielsweise Gebühreneinnahmen aus, so ist zu erwarten, dass diese Einnahmeausfälle durch Steuergeldeinnahmen ausgeglichen werden. Es findet also eine Art ‚Bail-out‘ statt, wodurch verhindert wird, dass defizitäre staatliche Studiengang-Anbieter vom Markt verschwinden müssen. Mit anderen Worten, staatliche Hochschulen operieren auf der Basis von „weichen

Budgetrestriktionen“ im Sinne von Kornai (1986).³ Dass die staatlichen Hochschulen die Kosten des Signalisierens nicht selbst tragen bzw. nicht durch Einnahmen refinanzieren müssen, führt dazu, dass sie im Signalwettbewerb ähnliche finanzielle Voraussetzungen haben, was in Hinblick auf die für Studenten verfügbaren Qualitätsinformationen tendenziell zu einer Pooling-Situation führt.

Dieser Effekt lässt sich anhand des obigen Modells veranschaulichen: Ohne staatliche Subventionen hätten *LQ*-Anbieter Probleme, ihren Lehrbetrieb aus Gebühreneinnahmen zu finanzieren. Spätestens nach einem Semester hat sich im Markt herumgesprochen, dass diese Anbieter vergleichsweise schlechte Qualität anbieten (schlechte Dozenten, schlechte Lehrveranstaltungen, keine Studentenbetreuung, schlechte Bibliotheksausstattung usw.). Die bei einem *LQ*-Anbieter eingeschriebenen, aber höhere Qualität nachfragenden Studenten werden demnach zu einem *HQ*-Anbieter wechseln und möglicherweise ihre im ersten Semester gesammelten Erfahrungen via Internet-Foren oder Mund-zu-Mund Propaganda an Studieninteressenten weitergeben. Letztere werden sich genau überlegen, ob sie sich angesichts der geschilderten Studienbedingungen bei einem *LQ*-Anbieter einschreiben. Aufgrund ihrer ‚bad performance‘ befinden sich die *LQ*-Anbieter also – vorsichtig ausgedrückt – in einer relativ schlechten Wettbewerbsposition und müssten unter ‚normalen‘ Umständen nach kurzer Zeit wieder vom Markt verschwinden. Sind diese Anbieter jedoch Teil eines staatlichen Finanzierungssystems (Stichwort: Bail-out), so wird verhindert, dass *LQ*-Anbieter, die nicht besonders hoch im Kurs der studentischen Nachfrager stehen, vom Markt verschwinden müssen. Im Gegenteil: das staatliche Finanzierungssystems ermöglicht es *LQ*-Anbietern nicht nur weiterhin im Markt zu überleben, sondern gibt diesen Anbietern auch

³ Vgl. zu den daraus möglicherweise resultierenden Anzeizeffekten McPherson/Winston (1993, S. 69f.): „At public institutions, tuition from students is a relatively unimportant source of revenue, and the incentive to respond to the market by teaching well is correspondingly attenuated. Unless tuition policy changes radically, the problem for states is to figure out ways to provide other incentives to public universities and colleges to teach well. [...] To make it a slogan, quality is a problem in public higher education because student demands matter too little ...“.

noch die finanziellen Mittel an die Hand, um Qualitätssignale in den Markt auszusenden (Werbung, Infrastruktur usw.) und auf diese Weise zu versuchen, die Qualitätssignale der *HQ*-Anbieter so gut wie möglich zu imitieren.

Um Missverständnisse zu vermeiden sei herausgestellt, dass es sicherlich eine grobe Vereinfachung wäre, die staatlichen Hochschulen in Deutschland in *LQ*- und *HQ*-Anbieter einzuteilen. Aber, wie weiter unten noch gezeigt wird, kommen von außen Informationen in den Markt (z.B. durch Hochschulrankings), die deutlich machen, dass sehr wohl Qualitätsunterschiede zwischen den staatlichen Hochschulen bestehen. Es könnte also durchaus die Situation auftreten, dass eine Hochschule bzw. eine Fakultät, deren Studienangebot aufgrund von Rankings oder Mund-zu-Mund Propaganda als relativ ‚schlecht‘ eingestuft wird, Nachfrageprobleme bekommt. Ohne die von außen über Rankings oder andere Informationsquellen in den Markt kommenden Qualitätsinformationen erscheinen aber sowohl *LQ*- als auch *HQ*-Anbieter als qualitativ identisch. Und in einer Welt ohne marktexogene Informationsquellen, dies ist das an dieser Stelle greifende Argument, führt ein Finanzierungssystem wie das gegenwärtig geltende dazu, dass die relativ ‚schlechten‘ Studiengang-Anbieter ähnliche oder identische Signale (Werbeinformationen, Infrastrukturausstattung) aussenden können wie ihre relativ bessere Konkurrenz. Solange keine Qualitätsinformationen von außen in den Markt hineinfließen bzw. ‚gepumpt‘ werden, schwimmen die *LQ*-Anbieter sozusagen im gleichen Pool wie die *HQ*-Mitbewerber und können von den Studienplatz-Nachfragern daher nicht identifiziert werden.⁴

Was das Ausgabenverhalten der staatlichen Hochschulen angeht, so ist es in jedem Bundesland im Grunde eine politische Entscheidung, wie viele öffentliche Mittel einer Hochschule zugewiesen werden;

⁴ Durch die Einschaltung von marktexogenen Akteuren können Studienplatz-Nachfrager also an Qualitätsinformationen gelangen, die sie auf dem Wege der eigenen Informationssuche nicht bekämen, was z.B. Baker et al. (2006, S. 79) am Beispiel von Hochschul-Rankings deutlich machen: „As a result of these rankings, otherwise hard-to-obtain information flowed into the market“.

wie die hochschulinterne Mittelverteilung dann erfolgt, ist selbstverständlich eine andere Frage. Sicher trifft es nicht zu, dass alle staatlichen Hochschulen über eine identische Finanzausstattung verfügen. So mag es Bundesländer geben, die ‚ihren‘ Hochschulen mehr Finanzmittel zufließen lassen als andere. Aber, wie oben gesagt, ist aus unserer Sicht zu beobachten, dass sich die staatlichen Hochschulen hinsichtlich ihrer Signalstrategien in den Bereichen Werbung und Infrastruktur bundesweit kaum voneinander unterscheiden. Allerdings ist, wenn die staatlichen Hochschulen in Zukunft in einen stärkeren Signalwettbewerb um die Studentengunst eintreten sollten, *ceteris paribus* fraglich, ob die Bundesländer als Hauptfinanziers diese Signalwettkämpfe in unbegrenztem Ausmaße finanzieren würden. Denn das Geld, das in den Hochschulbereich gepumpt wird, steht für alternative Verwendungen auf Landesebene nicht mehr zur Verfügung.

Private Hochschulen

Private Hochschulen können über die Studiengebühren-Höhe frei entscheiden und sind auf Studiengebühren-Erlöse angewiesen, um den laufenden Lehrbetrieb finanzieren zu können. Die Angewiesenheit auf zahlungskräftige Kunden dürfte auch eine Erklärung dafür sein, dass Privathochschulen in stärkerem Ausmaß als ihre staatliche Konkurrenz Werbung betreiben. In den Werbebotschaften wird dann auch nicht selten auf die ‚hochmoderne‘ Infrastruktur hingewiesen, welche Studenten erwartet – was freilich aber auch daran liegen könnte, dass viele der Privathochschulen erst im vergangenen Jahrzehnt gegründet wurden, während viele staatliche Hochschulen über vergleichsweise alte Gebäude verfügen; wobei der Verweis auf das Alter der Gebäude eine lange Tradition der Staatsbetriebe signalisiert und somit von diesen Betrieben auch als Wettbewerbsvorteil gesehen und zu Reklamezwecken eingesetzt wird („Die ... Universität zählt zu den traditionsreichsten deutschen Hochschulen“).

Die Privathochschulen müssen die Kosten des Signalisierens zunächst selbst tragen bzw. durch Einnahmen refinanzieren, was Werbung, Infrastruktur etc. auf den ersten Blick zu starken Qualitätssignalen macht: ein signalisierender privater Anbieter ist offensichtlich von seinem Studienangebot überzeugt und erwartet, die

getätigten Signalaufwendungen durch Gebühreneinnahmen mindestens wieder auszugleichen. Allerdings ist hinsichtlich der Signalwirkung in Rechnung zu stellen, dass die privaten Anbieter oftmals staatliche Zuschüsse bekommen, um überleben zu können. Aufgrund der gewährten öffentlichen Subventionen arbeiten die privaten Hochschulen also genau wie ihre staatlichen Mitbewerber auf der Basis weicher Budgetrestriktionen. Dies schwächt die Glaubwürdigkeit des Signaling. Das heißt, auch Niedrigqualitätsanbieter (die *LQs* im obigen Modell) können mitunter enorme Ressourcen für Signaling ausgeben, um sich von ihren privaten Mitkonkurrenten oder der staatlichen Konkurrenz zu separieren. Allerdings kann vermutet werden, dass öffentliche Geldgeber nur eine gewisse Zeit bereit sein werden, die Verluste einer privaten *LQ*-Hochschule, die womöglich auch aus Signalausgaben resultieren, auszugleichen. Wie weit die öffentliche Subventionsbereitschaft im Falle privater Anbieter jenseits dieser theoretischen Betrachtungen in der Realität geht, ist schwer zu prognostizieren. So erfolgte im Fall der in eine finanzielle Notlage geratenen International University Bruchsal gGmbH kein Bail-out durch die öffentliche Hand (vgl. SPIEGEL online, 22.07.2009, „Privatuni in Bruchsal ist pleite“), während die Privatuniversität Witten/Herdecke u.a. mit Steuergeldern vor dem Konkurs gerettet wurde.

Ob die privaten Hochschulen ihren staatlichen Mitbewerbern in Zukunft Marktanteile auf dem nationalen Markt für Studienplätze abnehmen können (zur Erinnerung: rund 97 Prozent aller Studenten sind an staatlichen Hochschulen immatrikuliert), bleibt abzuwarten. Wenn oben für den staatlichen Teil des deutschen Hochschulsystems festgestellt wurde, dass dort bezüglich der Wettbewerbsparameter Werbung, Infrastruktur und Studiengebühren-Preis tendenziell eine Pooling-Situation zu beobachten sei, dann ist jedoch zu berücksichtigen, dass es darüber hinaus eine Reihe von Qualitätssignalen gibt (Rankingergebnisse, internationale Akkreditierungssiegel, Forschungsausput), die nicht alle (staatlichen) Hochschulen gleichermaßen aussenden können. Diese Signale sind aber als *marktexogen* zu bezeichnen, können also im Gegensatz zu Werbung, Infrastruktur und Preis nicht direkt von den Anbietern selbst produziert werden. Die im nächsten Abschnitt näher vorgestellten Signale ver-

hindern, dass es im staatlichen Teilsystem zu einer Pooling-Situation kommt – und helfen gleichzeitig den staatlichen Hochschulen, sich von der privaten Konkurrenz zu separieren.

3.2 Marktexogene Wettbewerbsanreize

Nicht jeder deutsche Studiengang-Anbieter kann beispielsweise auf ein hervorragendes Abschneiden bei einem Hochschul-Ranking verweisen. Inzwischen gibt es in Deutschland fast in allen Studienfächern (mindestens) ein Ranking. Die von Zeitschriften veröffentlichten Hochschulranglisten legen schonungslos offen, welche Anbieter sich an der Spitze, im Mittelfeld oder im Tabellenkeller befinden. Dabei werden staatliche und private Anbieter an denselben Leistungskriterien gemessen. Auch mag man sich über den Sinn und Unsinn von Rankings im Hochschulsektor streiten, insbesondere über die zur Ranglistenbildung verwendeten Kriterien (siehe z.B. Küpper/Ott 2002). Aus informationsökonomischer Sicht erfüllen die Rankings aber den wichtigen Zweck, dass den unter Ex-ante-Qualitätsunkennntnis leidenden Studienplatz-Nachfragern Qualitätsunterschiede deutlich gemacht werden. Diese Information kann bei der Studienplatz-Auswahl als Orientierung dienen. Zu erwähnen ist freilich, dass die deutschen Hochschulen diese Rankings nicht selbst in Auftrag gegeben haben, weshalb hier von einem marktexogenen Instrument gesprochen werden kann: Zeitschriften als Informationsintermediäre und unabhängige dritte Parteien leisten einen Beitrag dazu, dass die beiden Marktparteien (Studenten und Hochschulen) ihre Informations- und Matching-Probleme lösen können.

Außerdem ist zu beobachten, dass nicht jeder deutsche Studiengang-Anbieter ein Gütesiegel einer international angesehenen Akkreditierungsagentur vorweisen kann. Beispielsweise hat ein privater Anbieter in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung über Wochen eine Werbeanzeige geschaltet (z.B. Nr. 111/2006, 13. Mai 2006, S. 59), in der er damit wirbt, dass „We are among the top one per cent of business schools to hold triple international accreditation (AACSB, EQUIS and AMBA)“. Ähnlich wie im Falle von Rankings, wird bei

der Akkreditierung eine unabhängige, marktexogene dritte Partei eingeschaltet, um die Qualität von Studienprogrammen zu zertifizieren und so zur Lösung des studentischen Informations- und Qualitätsproblems beizutragen. Während es keinen staatlichen Zwang zur Teilnahme an Rankings gibt, so existiert im deutschen Hochschulsystem jedoch eine Art Akkreditierungszwang, um auf dem deutschen Markt staatlicherseits ein bestimmtes Mindestqualitätsniveau sicherzustellen.

So erfolgt eine staatliche Marktzutrittskontrolle in der Form, dass in der Regel nur solche Studiengänge an öffentlichen Hochschulen eine staatliche Genehmigung zum Lehrbetrieb bekommen, die zuvor durch eine der Akkreditierungsagenturen (die ihrerseits durch den quasi-staatlichen Akkreditierungsrat zertifiziert wurden) geprüft und nach erfolgreicher Prüfung akkreditiert worden sind. Im Falle privater Hochschulen erfolgt die Ex-ante-Qualitätskontrolle dergestalt, dass eine staatliche Anerkennung bzw. Betriebserlaubnis für den deutschen Markt nur dann gewährt wird, wenn der betreffende private Anbieter eine institutionelle Akkreditierung durch den Wissenschaftsrat (ebenfalls eine quasi-staatliche Organisation) vorweisen kann (vgl. Wissenschaftsrat 2009). Sowohl die Programmakkreditierung staatlicher Lehrprogramme als auch die institutionelle Akkreditierung privater Hochschulen hat, wie oben gesagt, den Zweck, dass im Lehrbereich an deutschen Hochschulen ein bestimmtes Mindestqualitätsniveau nicht unterschritten wird.

Am Rande sei erwähnt, dass es generell diskussionswürdig ist, ob es überhaupt einer staatlichen Marktzutrittskontrolle, sei es durch staatlich veranlasste Akkreditierungen oder durch staatliche Genehmigungsverfahren, bedarf. Zum einen kann erwartet werden, dass Studenten selbst vor dem Studienplatz-Kauf Informationen über die Qualität eines Anbieters einholen und dabei auf Qualitätssignale achten. Wer wird sich schon bei einer bislang unbekannten privaten Hochschule einschreiben, die keinerlei Qualitätsinformationen bereitstellt und über keine positive Reputation verfügt? Das Zertifikat eines solchen Anbieters wäre im Übrigen auf dem Arbeitsmarkt vermutlich nicht viel wert.

Zum anderen ist eine staatliche Marktzutrittskontrolle aus wettbewerbstheoretischer Sicht nicht unproblematisch: Da die Behörde, die über den Markteintritt der privaten Anbieter entscheidet (sei es das zuständige Ministerium oder der quasi-staatliche Wissenschaftsrat), selbst ein Teil des Staatsapparates ist, könnte es sein, dass staatliche Instanzen ein Interesse daran haben, private Anbieter als Konkurrenten öffentlicher Hochschulen vom Markt fern zu halten – oder Privaten zumindest den Markteintritt zu erschweren. Darüber hinaus scheint eine Verquickung zwischen staatlicher Finanzierung von Hochschulen und staatlichem Setzen von Qualitätsvoraussetzungen/ Mindeststandards zu existieren, die dazu führt, dass die Funktionsfähigkeit des *marktendogenen* Wettbewerbs eingeschränkt wird. Vor diesem Hintergrund erscheint eine „liberale Lösung“, wie sie z.B. Röpke (1998) skizziert, durchaus bedenkenswert: „Freier Eintritt für neue Anbieter, Entzug von Monopolrechten für bestehende Institutionen, Öffnung für institutionellen Wettbewerb“ (Röpke 1998, S. 150). Ähnliche Argumente finden sich auch in den ökonomischen Beiträgen der eingangs zitierten Wettbewerbsbefürworter.

Festzuhalten ist also: Da jeder Studiengang-Anbieter im deutschen Hochschulsystem ein Akkreditierungssiegel aufweist (das Qualitätssiegel des deutschen Akkreditierungsrates), können sich Anbieter nur aus dieser Pooling-Situation hinsichtlich des Wettbewerbsparameters der Akkreditierung befreien, wenn sie zusätzlich (mindestens) ein Siegel einer angesehenen internationalen Akkreditierungsagentur erwerben; siehe dazu etwa das obige Fallbeispiel („We hold triple international accreditation“) oder das Beispiel der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre der Universität Mannheim, die ebenfalls die „Triple Crown“ besitzt.⁵

⁵ Vgl. zu Letzterem Bauer et al. (2003). Auf der Internet-Seite der Fakultät ist u.a. das Folgende zu lesen: „Mannheimer BWL-Fakultät erste deutsche Business School mit drei hochkarätigen internationalen Gütesiegeln. [...] Mit der Akkreditierung ihrer Programme durch die britische Association of MBAs (AMBA) besitzt die Fakultät für Betriebswirtschaftslehre die drei wichtigsten internationalen Gütesiegel, die so genannte „Triple Crown“. Nicht einmal ein Prozent der rund 3.900 Business Schools weltweit haben sich bislang der strengen Prüfung durch die drei wichtigsten Akkreditierungsorganisationen AMBA (London), AACSB International (Tampa/USA) und EQUIS (Brüssel) erfolgreich gestellt. Im deutschsprachigen Raum ist

Überdies kann nicht jeder deutsche Studiengang-Anbieter auf einen qualitativ hervorragenden Forschungsoutput verweisen. Ein Bestandteil der oben angesprochenen Hochschul-Rankings ist in der Regel auch die Forschungsqualität. Und in diesem Bereich gibt es, wie zudem diverse Forschungsrankings zeigen, ebenfalls erhebliche Unterschiede zwischen den deutschen Hochschulen. Auch hier gibt es eine andauernde Diskussion über Sinn und Unsinn derartiger Ranglisten und über die jeweils angewendeten Methoden (siehe z.B. Ursprung 2003). Es würde zu weit führen, in diesem Beitrag zu erläutern, worauf die in Forschungsrankings zu Tage tretenden Unterschiede genau beruhen. Aber mit Blick auf den Wettbewerb der Hochschulen kann festgehalten werden, dass Forschung auch als Signal eingesetzt werden kann, um Studenten die herausragende Qualität des Studienangebots zu signalisieren. Allerdings handelt es sich bei Forschung auch um einen marktexogenen Parameter, der auf dem Markt für Lehrprogramme eingesetzt werden kann. Dies impliziert im Übrigen einen entscheidenden Wettbewerbsnachteil für Hochschulen, an denen keine bzw. vergleichsweise wenig Forschung betrieben wird. So schreibt etwa Priddat (2009) zur „Forschung an privaten Hochschulen“ das Folgende: „Erst dann, wenn die privaten Hochschulen Forschung genauso hoch halten wie die Lehre, sind sie für Professoren attraktiv, können sie in die reelle Konkurrenz zu den staatlichen Universitäten gehen ...“ (Priddat 2009, S. 173). Die Betrachtung des Wettbewerbsparameters der Forschung leitet zu einigen abschließenden Anmerkungen dahingehend über, dass der Hochschulwettbewerb nicht nur positive Effekte zeitigen kann.

3.3 Wettbewerb als Wundermittel?

Im hochschulpolitischen Diskurs wird der Hochschulwettbewerb von einigen Diskussionsteilnehmern nicht selten als eine Art „Wun-

die Mannheimer BWL-Fakultät sogar die einzige Institution mit dieser begehrten internationalen Dreifach-Akkreditierung“ (Quelle: www.bwl.uni-mannheim.de; download am 20.08.2009).

derwaffe' angepriesen, ohne jedoch auf Risiken und mögliche Nebenwirkungen dieses ‚Wundermittels‘ aufmerksam zu machen. In dem vorliegenden Beitrag soll hingegen nicht verschwiegen werden, dass Hochschulwettbewerb nicht immer und unter allen Umständen zu den gewünschten Ergebnissen führt (z.B. Leistungssteigerung, Angebotsvielfalt, Innovationsfähigkeit) und mitunter Korrekturen vorzunehmen sind. Es kann zum Beispiel sein, dass die einseitige Fixierung auf die Steigerung der Qualität des Forschungsoutputs einer Fakultät oder Hochschule, was auch als Qualitätssignal zur Attrahierung von studentischen Kunden auf dem Studienprogramm-Markt dienen kann, zu einer Verschlechterung der Studienbedingungen bei dem betreffenden forschungsstarken Anbieter führt (Besancenot et al. 2009). Auch wenn in diesem Aufsatz der Fokus auf dem Lehrbereich liegt, so ist dieser zumindest an Universitäten und anderen Einrichtungen, die Forschung *und* Lehre anbieten, eng mit dem Forschungsbereich verbunden. So müssen deutsche Universitätsprofessoren ihre knappen Ressourcen an Arbeitszeit und Arbeitsenergie auf Aktivitäten in Lehre, Forschung und akademischer Selbstverwaltung aufteilen. Qualitätsorientierte Universitäten bzw. deren Fakultäten müssen also einen Weg finden, dass in allen drei Bereichen ein Output generiert wird, der dem eigenen Qualitätsanspruch und dem der studentischen Nachfrager genügt.

Ein weiteres Problem ist, dass im Wettbewerb um Studienplatz-Nachfrager Ressourcen ‚verschlungen‘ werden können, die dann nicht mehr für das Kerngeschäft – Lehre und Forschung – zur Verfügung stehen. Zum Beispiel wird für einige Segmente des US-Hochschulsystems konstatiert, dass die von Eliteuniversitäten im „akademischen Rüstungswettlauf“ um die besten Studenten aufgewendeten Signalressourcen inzwischen ein Ausmaß erreicht hätten, das aus gesamtgesellschaftlicher Sicht als „sozial verschwenderisch“ einzustufen sei (Frank 2001, 2004; Winston 2000). Dieses (potentielle) Wettbewerbsproblem ist auch Beobachtern der deutschen Hochschullandschaft nicht entgangen. So bemerkt Watrin (1984, S. 245) im Hinblick auf den Wettbewerb der Hochschulen um knappe Mittel, dass dieser auch „wohlstandsmindernd“ sein könne, „da der die Streitenden veranlasst, knappe Ressourcen aus der Forschung und Lehre in den Verteilungskampf umzulenken“. Umgekehrt verwei-

sen Donges et al. (1993, S. 7) auf „Fälle der Verschwendung von knappen Ressourcen im Hochschulbereich, die auf mangelnden Wettbewerb oder auf zentrale Fehlplanungen zurückgehen“.

Generell ist es in der Realität schwierig, so etwas wie die ‚optimale‘ Wettbewerbsintensität im gesamten Hochschulsystem oder einzelnen Teilsegmenten desselben zu bestimmen. Es sind lediglich Tendenzaussagen möglich. So ist es schwierig, empirisch exakt festzustellen ab welchem Ausmaß an Signalwettbewerb das Signaling der Anbieter aus gesamtgesellschaftlicher Sicht suboptimal ‚zu hoch‘ ist. Außerdem können Studenten durchaus direkt von den getätigten Signalaufwendungen profitieren; etwa im Falle von Infrastrukturausgaben oder der Rekrutierung akademischer Stars. Auch das demonstrative ‚Verbrennen‘ von Geld in Form von Hochschulreklame erfüllt eine wichtige Informations- und Koordinationsfunktion und kann sowohl für Anbieter und Nachfrager von Studienplätzen wohlfahrtsfördernd sein: selbst Frank (2001, S. 11) erkennt an, dass Marketingausgaben zu einer „verbesserten Matching-Qualität“, also einer besseren Passung zwischen beiden Marktseiten führen könne.

Interessant wäre in diesem Zusammenhang auch ein Vergleich der in diesem Beitrag präsentierten Signaling-Instrumente. Vermutlich würde man bei gleicher Signalwirkung der Instrumente, also gleichem Informationsgehalt für die Studienplatz-Nachfrager herausfinden, dass „niedrige Einführungspreise wohlfahrtsökonomisch gesehen der Werbung als Signal überlegen“ sind, wie Steinrücken/Jaenichen (2003, S. 414) unter Verweis auf Haucap (1998, S. 182) am Beispiel des Signalwettbewerbs von Standorten um mobile Produktionsfaktoren argumentieren. Gleiches gilt vermutlich auch für die Signale in Form von Infrastrukturinvestitionen oder Signale in Gestalt von Investitionen in hochreputierliche Wissenschaftler. Denn Studenten könnten von letzteren Signalen selbst mehr profitieren als durch das demonstrative ‚Verbrennen‘ von Geld in Form von Hochschulreklame. Im Rahmen einer wohlfahrtsökonomischen Beurteilung alternativer Signaling-Instrumente wäre zudem genau zu prüfen, wessen Ressourcen im Signalwettbewerb vermeintlich verschwendet werden (private oder öffentliche Mittel?). Und: Gibt es die Möglichkeit eines Bail-out? In einem solchen

Fall ist die Gefahr der Verschwendung von Ressourcen sicherlich am größten, zumal wenn es zu Pooling-Gleichgewichten kommt.

Von den genannten konzeptionellen Problemen, die gegen das Verschwendungsargument à la Frank (2001, 2004) und Winston (2000) vorgebracht werden können, einmal abgesehen, kann für das deutsche Hochschulsystem jedenfalls ohne Zweifel festgehalten werden, dass sich der dort gegenwärtig in einigen Segmenten ab- bzw. anlaufende Wettbewerb um die Studentengunst erheblich von den – nach Wahrnehmung von Frank und Winston – im US-Hochschulsystem zu beobachtenden „akademischen Rüstungswettläufen“ unterscheidet. Dies verdeutlicht anschaulich die folgende Beobachtung von Frank:

„Top students [...] are an essential ingredient of elite educational status, and efforts to attract these students have kept pace with efforts to attract star faculty. Universities and colleges up and down the academic totem pole are spending far more than ever on brochures, videos, mailings, multistate tours by admissions officials, and other efforts to woo top students. [...] Colleges and universities are spending more now not just to attract good students but also to keep them happy once they arrive. [...] Yesterday's double-room occupancy standard in dormitories is giving way to apartment-like suites that house one student per bedroom. Centralized athletic complexes are giving way to indorm training facilities that resemble expensive private health clubs. Dining halls are being supplanted by facilities modeled after the food courts in up-scale shopping malls. Multimillion-dollar, state-of-the-art classroom facilities are increasingly part of the mix. Universities that fail to offer such facilities often fail in their efforts to attract the disproportionate share of high-achievement students [...]“ (Frank 2001, S. 9).

Das Zitat dürfte verdeutlicht haben, dass die Wettbewerbssituation, der sich deutsche Studiengang-Anbieter derzeit gegenübersehen, anders ausgeprägt ist, als diejenige einiger US-amerikanischer Hochschulen. Ob es im deutschen Hochschulsystem jemals zu einer derart intensiven Wettbewerbssituation wie in den USA kommen wird (Stichworte: Positionsrennen, „akademische Rüstungswettläu-

fe“), bleibt abzuwarten. Dabei ist hervorzuheben, dass nicht alle Colleges und Universitäten in den USA in gleichem Maße am Signalwettbewerb um Studenten teilnehmen (können). Was oftmals Anlass zu kritischen Äußerungen gibt, sind die ‚Eskalationserscheinungen‘ an der Spitze der Qualitätshierarchie. Aber genau dies ist ja aus informationsökonomischer Sicht Sinn des Hochschulwettbewerbs: Hochschulen versuchen den unter Ex-ante-Qualitätsunkennnis leidenden studentischen Nachfragern durch den Einsatz bestimmter Aktionsparameter deutlich zu machen, dass sie ein qualitativ hochwertigeres Studienangebot bereitstellen als ihre Konkurrenten. Und da eben nicht allen Anbietern auf dem US-Markt die gleichen Signalmittel zur Verfügung stehen, bildet sich ein differenziertes Angebot mit unterschiedlichen Qualitätsstufen heraus (Winston 2004).

4. Fazit: Hochschulpolitik paradox

Zu Beginn dieses Beitrags wurde auf den bemerkenswerten Tatbestand hingewiesen, dass sich die Monopolkommission (2000) in einem Sondergutachten mit den diversen staatlichen Preis-, Mengen-, Qualitäts- und Marktzutrittsregulierungen im deutschen Hochschulsystem auseinandergesetzt hat. Inzwischen haben sich die Wettbewerbsbedingungen gewandelt. Aber bezüglich der hier behandelten Forschungsfrage muss festgehalten werden, dass der Qualitätswettbewerb der Hochschulen um Studenten aus sich heraus nicht ohne weiteres funktionsfähig ist. Staatlichen und privaten Studiengang-Anbietern stehen zwar eine Reihe von marktendogenen Qualitätssignalen zur Verfügung, die jedoch (1) aufgrund der staatlichen Angebotsfinanzierung allen Anbietern nahezu gleichermaßen zur Verfügung stehen (Hochschulmarketing, Infrastrukturausgaben) und (2) aufgrund der staatlichen Preisregulierung nicht oder nur eingeschränkt einsetzbar sind (Studiengebühren). Die Punkte (1) und (2) bewirken im Falle von staatlichen Hochschulen überdies, dass deren Anreize zur Qualitätssignalisierung abgeschwächt werden, da die Staatsbetriebe ihre Angebotskosten nicht bzw. nicht ausschließlich durch Studiengebühren-Einnahmen refinanzieren müssen.

Angesichts der gerade kurz zusammengefassten marktendogenen Situation, müssen marktexogene Wettbewerbsparameter (z.B. Hochschulrankings, internationale Qualitätssiegel, Forschungssignale) herangezogen werden, um Qualitätsunterschiede zwischen den Studiengang-Anbietern deutlich(er) zu machen und die Informationsprobleme der studentischen Nachfrager zu lösen. Zu betonen ist dabei, dass erst die im politisch-administrativen System in den letzten Jahrzehnten gesetzten Rahmenbedingungen, unter denen Hochschulen um Studenten konkurrieren, für die Pooling-Situation hinsichtlich der marktendogenen Wettbewerbsparameter verantwortlich sind. Auch ist klar, dass sich der Status quo letztlich nur von den jeweils zuständigen politischen Entscheidungsträgern ändern lässt.

Jenseits der ideologisch aufgeladenen Debatte über mehr oder weniger Hochschulwettbewerb in Deutschland ist aber abschließend wichtig, auf eine Paradoxie der deutschen Hochschulpolitik hinzuweisen: Wenn Hochschulpolitiker „Mehr Wettbewerb!“ zwischen Hochschulen um Studenten fordern, dann müssen sie sich bewusst sein, dass die von diesen Politikern geschaffenen bzw. geduldeten institutionellen Rahmenbedingungen mit dazu beitragen, dass Hochschulen nicht die Möglichkeiten und/oder nicht die Anreize haben marktendogen in einen stärkeren (Qualitäts-)Wettbewerb um die Gunst der Studenten einzutreten.⁶ Um herauszufinden, warum diese Paradoxie existiert, bedarf es einer ausführlichen Analyse aus Sicht der Neuen Politische Ökonomie (Grundannahme: der einzelne Politiker, Bürokrat, Professor, Student usw. handelt primär im Eigeninteresse), für die hier der Platz fehlt. So stellt sich die Frage, wer überhaupt ein Interesse daran hat, dass bestimmte Wettbewerbspa-

⁶ In eine ähnliche Richtung argumentiert Woll (2001, S. 5): „Dass der Wettbewerb ein geeignetes Mittel sei, die gegenwärtige Hochschulmisere zu lindern oder zu beseitigen, wird seit einigen Jahren auch von Bildungspolitikern gesehen, gelegentlich sogar betont. Doch den Lippenbekenntnissen sind bisher keine entsprechenden Taten gefolgt, im Gegenteil. Wie oft in der Vergangenheit widerspricht ihr tatsächliches Handeln eigenen Bekundungen. Ein Beispiel dafür ist die Absage an Studiengebühren, die mit dem Bekenntnis zum Wettbewerb nicht zu vereinbaren ist“.

parameter im deutschen Hochschulsystem beschränkt oder ausgeschaltet bleiben. Warum werden beispielsweise die Studienplätze an staatlichen Hochschulen größtenteils vom Staat aus öffentlichen Mitteln finanziert und nicht viel stärker durch die Studenten selbst? Politiker, die gegen die Einführung von Studiengebühren sind, könnten vielleicht mit der nachfrageseitigen Subventionierung über die Ausgabe von Bildungsgutscheinen an die studentischen Nachfrager einverstanden sein. Die Umsetzung dieses Vorschlags, der sich in einer Vielzahl von ökonomischen Beiträgen zur bildungspolitischen Diskussion in Deutschland und anderswo findet (z.B. in Friedman 1955; Röpke 1988, S. 150f.), würde bewirken, dass Hochschulen einen stärkeren Anreiz bekämen, um die Studentengunst zu konkurrieren und die Wünsche der eingeschriebenen Studenten in puncto Betreuung, Service-Angebot etc. soweit wie möglich zu erfüllen.

Literatur

- Akerlof, George A. (1970): The Market for ‚Lemons‘: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics 84 (3), S. 488-500.
- Baker, Scott/ Choi, Stephen J./ Gulati, Mitu (2006): The Rat Race as an Information-Forcing Device, in: Indiana Law Journal 81 (1), S. 53-82.
- Bätzel, Martina (2003): Studienfinanzierung im Sozialstaat. Eine Konzeption im Lichte der Gestaltungsprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot.
- Bauer, Hans H./ Kieser, Alfred/ Oechsler, Walter A./ Sauer, Nicola E. (2003): Die Akkreditierung – Eine Leistungsbeurteilung mit System? Die Überprüfung der Qualität der universitären Ausbildung am Beispiel AACSB, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 3/2003, S. 25-58.
- Becker, Gary S. (1964): Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, With Special Reference to Education. Chicago: University of Chicago Press (inzwischen 3. Auflage, 1993).
- Besancenot, Damien/ Faria, Joao R./ Vranceanu, Radu P. (2009): Why do business schools do so much research? A signaling explanation, in: Research Policy 38 (7), S. 1093-1101.
- Block, Hans-Jürgen (1989): Maßnahmen für eine Förderung des leistungssteigernden Wettbewerbs im deutschen Hochschulsystem, in: Backes-Gellner, Uschi/ Helberger, Christof (Hrsg.): Ökonomie der Hochschule. Berlin: Duncker & Humblot, S. 153-179.
- Bodenhöfer, Hans-Joachim (1985): Probleme der Bildungsfinanzierung – Zum Stand der Diskussion, in: Brinkmann, Gerhard (Hrsg.): Probleme der Bildungsfinanzierung. Berlin: Duncker & Humblot, S. 9-38.
- Brewer, Dominic J./ Gates, Susan M./ Goldman, Charles A. (2002): In Pursuit of Prestige: Strategy and Competition in U.S. Higher Education. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Darby, Michael R./ Karni, Edi (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: Journal of Law & Economics 16 (1), S. 67-88.

- Donges, Jürgen B./ Engels, Wolfram/ Hamm, Walter/ Möschel, Wernhard/ Neumann, Manfred J.M./ Sievert, Olaf (1993): Zur Reform der Hochschulen. Bad Homburg: Band 27 der Schriften des Kronberger Kreises.
- Frank, Robert H. (2001): Higher Education: The Ultimate Winner-Take-All Market?, in: M. Devlin/ J. Meyerson (Hrsg.): Exploring the Future of Higher Education, Forum Futures 2000 Papers, Forum Strategy Series, Vol. 3, Cambridge (Mass.), S. 2-12.
- Frank, Robert H. (2003): Microeconomics and Behavior. 5th edition (intern. ed.), Boston, Mass: Irwin.
- Frank, Robert H. (2004): Are Arms Races in Higher Education a Problem?, in: M. Devlin (Hrsg.), Publications from the Forum for the Future of Higher Education 2004, EDUCAUSE, Forum for the Future of Higher Education, S. 49-52.
- Friedman, Milton (1955): The Role of Government in Education, in: Solo, Robert A. (ed.): Economics and the Public Interest. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, S. 123-144.
- Fritsch, Michael/ Wein, Thomas/ Ewers, Hans-Jürgen (2007): Marktversagen und Wirtschaftspolitik. Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns. 7. Aufl., München: Vahlen.
- Grossman, Sanford J./ Leland, Hayne E. (1981): The Informational Role of Warranties and Private Disclosure about Product Quality, in: Journal of Law & Economics 24 (3), S. 461-483.
- Harvey, Lee/ Askling, Berit (2003): Quality in Higher Education, in: Begg, Roddy (ed.): The dialogue between higher education research and practice: 25 years of EAIR. Dordrecht: Kluwer, S. 69-83.
- Harvey, Lee/ Green, Diana (1993): Defining Quality, in: Assessment and Evaluation in Higher Education 18 (1), S. 9-34.
- Haucap, Justus (1998): Werbung und Marktorganisation. Die ökonomische Theorie der Werbung betrachtet aus Perspektive der Neuen Institutionenökonomik. Lohmar/Köln: Josef Eul Verlag.
- Hayek, Friedrich A. von (1952): Der Sinn des Wettbewerbs, in: ders.: Individualismus und wirtschaftliche Ordnung. Erlenbach-Zürich: Rentsch, S. 122-140.

- Klein, Benjamin/ Leffler, Keith B. (1981): The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, in: *Journal of Political Economy* 89 (4), S. 615-641.
- Kornai, János (1986): The Soft Budget Constraint, in: *Kyklos* 39 (1), S. 3-30.
- Küpper, Hans-Ulrich/ Ott, Robert (2002): Objektivierung von Hochschul-Rankings – Analyse ihrer Meß- und Bewertungsprobleme auf der Grundlage eines Vergleichs deutscher und US-amerikanischer Ranglisten, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 54 (6), S. 614-630.
- Mause, Karsten (2002): Zertifizierung als Instrument der Qualitätssicherung im Hochschulwesen, in: *Wirtschaftsdienst - Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 82 (7), S. 411-417.
- Mause, Karsten (2007): Konsumentenschutz im Hochschulbereich. Unvollständige Nachfragerinformation, Marktversagen und markt-basierte Schutzmechanismen. Berlin: Duncker & Humblot.
- McPherson, Michael S./ Winston, Gordon C. (1993): The Economics of Cost, Price, and Quality in U.S. Higher Education, in: McPherson, Michael S./ Schapiro, Morton O./ Winston, Gordon C. (eds.): *Paying the Piper. Productivity, Incentives, and Financing in U.S. Higher Education*. Ann Arbor: University of Michigan Press, S. 69-107.
- McPherson, Michael S./ Schapiro, Morton O./ Winston, Gordon C. (1993): Introduction, in: dies. (eds.): *Paying the Piper. Productivity, Incentives, and Financing in U.S. Higher Education*. Ann Arbor: University of Michigan Press, S. 3-13.
- Milgrom, Paul/ Roberts, John (1986): Price and Advertising Signals of Product Quality, in: *Journal of Political Economy* 94 (4), S. 796-821.
- Monopolkommission (2000): Wettbewerb als Leitbild für die Hochschulpolitik. Sondergutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 4 GWB. Baden-Baden: Nomos.
- Mueller, Dennis C. (2007): Wettbewerb und Leistung auf zwei ungewöhnlichen Märkten, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 8 (Sonderheft), S. 133-140.

- Nelson, Phillip (1970): Information and Consumer Behavior, in: Journal of Political Economy 78 (2), S. 311-329.
- Nelson, Phillip (1974): Advertising as Information, in: Journal of Political Economy 82 (4), S. 729-754.
- Nelson, Phillip (1975): The Economic Consequences of Advertising, in: Journal of Business 48 (2), S. 213-241.
- Oberender, Peter/ Fleischmann, Jochen (2003): Wettbewerb als Reformperspektive für die Hochschulen, in: ORDO - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 54. Band, S. 93-112.
- Olivera, Julio H.G. (1967): Die Universität als Produktionseinheit, in: Weltwirtschaftliches Archiv 98 (1), S. 50-64.
- Posner, Richard A. (2002): The University as Business, in: The Atlantic Monthly 289 (6), S. 21.
- Priddat, Birger P. (2009): Deutsche Privathochschulen – ein „emerging market“?, in: Wirtschaftsdienst 89 (3), S. 172-175.
- Röpke, Jochen (1998): Lernen in der unternehmerischen Wissensgesellschaft: von Inputlogik zur Selbstevolution, in: Klemmer, Paul et al. (Hrsg.): Liberale Grundrisse einer zukunftsfähigen Gesellschaft. Baden-Baden: Nomos, S. 135-151.
- Rothschild, Michael/ White, Lawrence J. (1995): The Analytics of the Pricing of Higher Education and Other Services in Which the Customers are Inputs, in: Journal of Political Economy 103 (3), S. 573-586.
- Shapiro, Carl (1983): Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations, in: Quarterly Journal of Economics 98 (4), S. 659-679.
- Spence, Michael (1974): Market Signaling. Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Spence, Michael (1976): Informational Aspects of Market Structure: An Introduction, in: Quarterly Journal of Economics 90 (4), S. 591-597.
- Statistisches Bundesamt (2005): Hochschulstandort Deutschland 2005. Wiesbaden, Dezember 2005.
- Steinrücken, Torsten/ Jaenichen, Sebastian (2003): Heterogene Standortqualitäten und Signalstrategien: Ansiedlungsprämien,

- Werbung und kommunale Leuchtturmpolitik, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 52 (3), S. 399-419.
- Styckow, Petra (2000): Homo ludens im sozialwissenschaftlichen Seminar, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52 (2), S. 311-328.
- Swagler, Roger M. (1978): Students as Consumers of Postsecondary Education: A Framework for Analysis, in: Journal of Consumer Affairs 12 (1), S. 126-134.
- Tirole, J. (1988): The Theory of Industrial Organization. MIT Press, Cambridge, MA.
- Trotier, Kilian (2007): Wer zur Elite zählt (II). Freiburg zum Beispiel: Gebühren-Rabatt nach IQ-Test, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 193/2007, 21. August 2007, S. 35.
- Ursprung, Heinrich W. (2003): Schneewittchen im Land der Klapperschlangen: Evaluation eines Evaluators, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 4 (2), S. 177-189.
- Watrin, Christian (1984): Wettbewerb und Wettbewerbshindernisse im deutschen Hochschulsystem. Bemerkungen aus ökonomischer Sicht, in: Albert, Hans (Hrsg.): Ökonomisches Denken und soziale Ordnung. Festschrift für Erik Boettcher. Tübingen: Mohr, S. 245-260.
- Wiarda, Jan-Martin (2007): Gebührenfrei ab 130. Wie findet man gute Studenten?, in: DIE ZEIT, Nr. 35/2007, 23. August 2007, S. 31.
- Winston, Gordon C. (1999): Subsidies, Hierarchy and Peers: The Awkward Economics of Higher Education, in: Journal of Economic Perspectives 13 (1), S. 13-36.
- Winston, Gordon C. (2000): The Positional Arms Race in Higher Education, Williams Project on the Economics of Higher Education, Discussion Paper, Nr. 54, April 2000, Williamstown.
- Winston, Gordon C. (2004): Differentiation among US colleges and universities, in: Review of Industrial Organization 24 (4), S. 331-354.
- Wissenschaftsrat (1985): Empfehlungen zum Wettbewerb im deutschen Hochschulsystem. Köln: Wissenschaftsrat.

- Wissenschaftsrat (2009): Hintergrundinformation: Institutionelle Akkreditierung nichtstaatlicher Hochschulen durch den Wissenschaftsrat 2001 bis 2009. Berlin, 2. Februar 2009.
- Woll, Artur (1992): Deregulierung des Hochschulwesens, in: ORDO - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 43. Band, S. 337-345.
- Woll, Artur (2001): Reform der Hochschulausbildung durch Wettbewerb. Berlin: Duncker & Humblot.

4. Strafe hoch und Verbrechen runter? – Ökonomische Überlegungen zur Strafverschärfung

Torsten Steinrücken*

„Also aber rate ich euch, meine Freunde: mißtraut allen, in welchen der Trieb, zu strafen, mächtig ist! Das ist Volk schlechtesten Art und Abkunft; aus ihren Gesichtern blickt der Henker und der Spürhund.“ Friedrich Nietzsche, Also sprach Zarathustra

1 Problemstellung

In der Öffentlichkeit nimmt die Forderung nach Strafverschärfung immer wieder eine dominierende Stellung bei Vorschlägen zur Bekämpfung vieler Straftaten ein, deren Anzahl und Umfang in der gegenwärtigen Situation als zu zahlreich empfunden werden. Auch im Zusammenhang mit Korruption werden von verschiedenen Seiten wiederholt härtere Strafen angemahnt¹. Unter Verweis auf die Theorie der optimalen Bestrafung plädieren auch einige Ökonomen für eine Anhebung des Strafmaßes für korrupte Transaktionen, um solche Handlungen in stärkerem Umfang einzuschränken². Doch helfen härtere Strafen tatsächlich dem Phänomen Korruption zu begegnen?

* Dr. rer. pol. Torsten Steinrücken ist Referent für Technologieförderung und -infrastruktur am Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Arbeit, Tel. 0361-3797532. E-mail: torsten.steinruecken@gmx.de. Der Beitrag stellt eine persönliche Meinungsäußerung des Autors dar und ist nicht als offizielle Stellungnahme des Thüringer Ministeriums für Wirtschaft, Technologie und Arbeit zu verstehen.

¹ Entsprechend einer Umfrage von Kaufmann (1997) war eine der am häufigsten genannten Antworten von Privatpersonen und Amtsträgern auf die Frage, was man gegen Korruption unternehmen sollte: hohe Strafen für Korruption.

² Vgl. u. a. Thompson und Thompson (1993), Tanzi (1998, 1998a).

Im ersten Teil des vorliegenden Beitrags wird dieser Frage nachgegangen und illustriert, dass eine Strafverschärfung aus unterschiedlichen Gründen nur begrenzt wirksam ist. In der weiteren Argumentation wird dann gezeigt, auf welche Weise die in der ökonomischen Literatur bislang nur wenig berücksichtigte zeitliche Dimension der Bestrafung individuelle Delinquenzentscheidungen beeinflusst. Aufbauend auf diesen Überlegungen wird abschließend eine alternative Präventionsstrategie besprochen.

2 Die Grenzen der Strafverschärfung

2.1 *Zur Forderung härterer Strafen*

In Analogie und Weiterführung der ökonomischen Theorie der optimalen Bestrafung³ fordern einige Ökonomen eine Anhebung des Strafmaßes für korrupte Transaktionen, d. h. eine härtere negative Sanktionierung, um solche Aktivitäten zu vermindern (vgl. u. a. Thompson und Thompson (1993), Tanzi (1998, 1998a)⁴. Auf den ersten Blick erscheint eine Steigerung des Strafmaßes grundsätzlich auch als ein geeignetes Instrument, um das Ausmaß krimineller Handlungen zu begrenzen. Doch, so einfach die Lösung erscheint, sowohl gegen die Anhebung von Geldstrafen als auch gegen die Anhebung von Haftstrafen für korrupte Aktivitäten sprechen einige Argumente.

³ Vgl. zur ökonomischen Theorie der optimalen Bestrafung u. a. Becker (1968), Polinsky und Shavell (1979). Diese Theorie geht davon aus, dass Akteure umso weniger kriminell sind je höher die erwarteten Kosten für die Regelüberschreitung ausfallen. Die erwarteten Kosten der Regelüberschreitung werden vor allem durch die Höhe der Strafe und die Wahrscheinlichkeit der Bestrafung bestimmt.

⁴ „In effect, we find ourselves suggesting tremendously higher fines to *all* of these activities.“ Thompson und Thompson (1993:786). „To summarize our entire policy argument: The current prohibition on large fines for political ethics violation should be lifted. This would put an end to the large and arbitrary bribes paid to our most senior politicians.“ Thompson und Thompson (1993:787).

2.2 *Natürliche Strafobergrenzen*

Angesichts derzeit schon sehr drastischer Strafen für korruptes Verhalten in einigen Ländern⁵, wie beispielsweise in China, erscheint eine einfache Anhebung des Strafmaßes oft als wenig realitätsfähig, denn es gibt Strafobergrenzen. Sind diese Strafobergrenzen erreicht (z. B. die Todesstrafe), ist ein weiterer Anstieg der zu erwartenden Sanktionen nur noch über eine höhere Entdeckungswahrscheinlichkeit realisierbar. Überdies können selbst die höchsten Strafen bestimmte Vergehen nicht sicher verhindern. So sind bereits in vielen Ländern rigorose Strafen zu beobachten, ohne dass dies mit einem nennenswerten Einfluss auf das Ausmaß an Korruption verbunden ist. Der folgende Auszug aus einem Bericht von Amnesty-International über die Wirksamkeit der Todesstrafe in China verdeutlicht diese Beobachtung: „Im Zuge der 1993 gestarteten „Anti-Korruptionskampagne“ wurden in den vergangenen Jahren Tausende von Bankangestellten, Managern und Regierungsbeamten wegen Veruntreuung, Bestechlichkeit oder Schmuggel vor Gericht gestellt. Trotzdem stieg die Kriminalitätsrate 1994 nach offiziellen Angaben im Vergleich zum Vorjahr um 15,5 Prozent. Allein in Shanghai verhandelten die Gerichte in diesem Jahr 30.000 Fälle von Wirtschaftsverbrechen. Wie in anderen Ländern hat auch in China die Todesstrafe keine abschreckende Wirkung“ Jakob (1996:1).

Abgesehen davon, welche Motivation hinter solch hohen Strafen stehen mag, festzustellen bleibt ihre oft weitgehende Wirkungslosigkeit hinsichtlich der Prävention⁶. Für diese Überlegung spricht auch die Beobachtung, dass gerade in jenen Ländern, die sehr hohe Strafen für Korruption bereithalten, das Ausmaß an Korruption keineswegs besonders niedrig ausfällt. So sind bei sehr schweren Korruptionsvergehen in China die Todesstrafe, in Kolumbien bis zu 8 Jahre Freiheitsentzug, in der Türkei bis zu 12 Jahre und in Griechen-

⁵ Für einen Überblick zur Strafbeimessung bei Korruptionsdelikten in verschiedenen Ländern vgl. Eser, Überhofen und Huber (1997) und speziell für China Richter (1997:21ff.).

⁶ In ähnlicher Weise äußern sich auch Block und Lind (1975:247). „The establishment of the most awesome punishments alone is unlikely completely to deter any class of criminal actions. It should not be surprising to economists if the mandatory death penalty does not eliminate the crimes for which it is specified.“

land bis zu 20 Jahre Zuchthaus vorgesehen. Im aktuellen Korruptionsindex belegen diese Länder (bei insgesamt 133 gelisteten Ländern) allerdings nur die Plätze 50 (Griechenland), 59 (Kolumbien), 66 (China) und 77 (Türkei). Interessant ist jedoch, dass gerade jene Länder, die gute bis sehr gute Platzierungen in diesem Index erreichen, wie Finnland (1.), Schweden (6.), die Schweiz (8.) oder Österreich (14.) relativ geringe nominale Strafen für Korruption besitzen. In diesen Ländern werden sehr schwere Korruptionsvergehen mit Maximalstrafen von 2 Jahren (Schweden), 3 Jahren (Schweiz), 4 Jahren (Finnland) oder 5 Jahren (Österreich) geahndet⁷. Doch weshalb hilft die Androhung besonders hoher Strafen nicht in jedem Fall die Zahl an Straftaten einzuschränken? Die ökonomische Theorie hält hierfür einige Erklärungsansätze bereit, die illustrieren, weshalb höhere Strafen nicht zwangsläufig zu einem verminderten Umfang an illegalen Delikten führen müssen. Im Folgenden wird geprüft, inwieweit diese Überlegungen sich auf die Strafbeimessung bei korrupten Aktivitäten anwenden lassen und welche Folgerungen für die Sanktionierung von Korruption abgeleitet werden können.

2.3 *Verurteilungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe*

In der ökonomischen Theorie der Bestrafung wird zumeist unterstellt, dass das Strafmaß und die Verurteilungswahrscheinlichkeit zwei Größen sind, die weitgehend exogen gewählt werden können⁸. Die optimale Kombination von Strafhöhe und Sanktionswahrscheinlichkeit ist dann gefunden, wenn die Gesamtkosten der Kriminalitätsbekämpfung minimal sind. Verschiedene Autoren betonen jedoch, dass die Wahrscheinlichkeit der Verurteilung und die Strafhöhe keine vollkommen unabhängigen Variablen darstellen⁹. Vielmehr sind diese beiden Variablen interdependent. So argumentiert Becker (1968:184), dass die Durchsetzung von unverhältnismäßig

⁷ Vgl. als aktuellen Korruptionsindex Transparency International Corruption Perceptions Index 2003 und für die Strafen für Korruption in den einzelnen Ländern: Richter (1997) (China), Papacharalambous (1997) (Griechenland), Brady (2002) (Finnland), Ambos und Woischnik (1997) (Kolumbien), Überhofen (1997) (Österreich), Cornils (1997) (Schweden), Vest (1997) (Schweiz), Tellenbach (1997) (Türkei).

⁸ Vgl. u. a. Bowles (2000).

⁹ Vgl. Becker (1968), Andreoni (1991).

hoch empfundenen Strafen in einem Rechtssystem nicht sicher ist. Eine Korrektur sehr hoher Strafen könnte beispielsweise dadurch eintreten, dass Richter und Geschworene weniger geneigt sind, Straftäter zu verurteilen, wenn die Strafen als zu hoch empfunden werden. Denn je höher die Strafe ist, umso schwerwiegender sind auch die Folgen, sollte ein Tatverdächtiger irrtümlich verurteilt werden. Um den Fehler zweiter Art zu begrenzen, d. h. eine Person zu verurteilen, die die ihr angelastete Straftat nicht begangen hat, könnten Richter vorsichtiger bei der Verurteilung vorgehen, was die Verurteilungswahrscheinlichkeit absinken lässt. In einem Rechtssystem, welches im Zweifel für den Angeklagten entscheidet, ist zu erwarten, dass die Wahrscheinlichkeit der Bestrafung fällt, wenn die einer Straftat zuge dachte Sanktion ansteigt (vgl. Andreoni (1991)). Ferner ist zu vermuten, dass im Umfeld sehr hoher Strafen weniger Korruptionsdelikte angezeigt werden. Vor allem kleinere Korruptionsdelikte werden möglicherweise gar nicht erst zur Anzeige gelangen und die Entdeckungswahrscheinlichkeit sinkt, weil die zum Teil drastischen Strafen für Korruption als nicht angemessen empfunden werden. Da die erwartete Sanktion jedoch wesentlich durch die Sanktionswahrscheinlichkeit bestimmt wird, führt ein Absinken der Verurteilungs- oder Entdeckungswahrscheinlichkeit zwangsläufig zu einer Reduktion der erwarteten Sanktion. Dieser Umstand deutet darauf hin, dass sehr hohe Strafen nicht unbedingt zu einem Anstieg der erwarteten Sanktion führen. Vielmehr kann die Situation eintreten, dass ein höheres Strafmaß zu einem Absinken der erwarteten Strafe führt und nicht zur Reduktion dieser kriminellen Aktivität beiträgt, sondern im Gegenteil solche Handlungen sogar mit zusätzlicher Attraktivität ausgestattet. Dies ist der Fall, wenn die Veränderung der Entdeckungs- bzw. Verurteilungswahrscheinlichkeit die erwartete Sanktion stärker vermindert als die Strafverschärfung die erwartete Sanktion anhebt.

Für die meisten Straftaten lässt sich zudem feststellen, dass eine Erhöhung der Straf Wahrscheinlichkeit im Vergleich zu einer Verschärfung der Strafe einen wesentlich höheren Abschreckungseffekt aufweist. Curti (1999) ermittelte unter Nutzung der bundesdeutschen Kriminal- und Strafverfolgungsstatistiken der Jahre 1976 bis 1990 die Elastizität der Verurteilungswahrscheinlichkeit und die Elastizi-

tät der Strafhöhe für die Straftaten Raub und Diebstahl. Er legt dar, dass die Elastizität der Strafhöhe deutlich unter der Elastizität der Verurteilungswahrscheinlichkeit liegt. Die Ergebnisse deuten daraufhin hin, dass potenzielle Straftäter die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung und Verurteilung stärker als die Strafhöhe in ihr Kalkül einbeziehen¹⁰. Auch die empirische Untersuchung von Grogger (1991) zeigt, dass ein Anstieg der Verurteilungswahrscheinlichkeit stärker von der Ausübung von Straftaten abschreckt als eine Anhebung der Strafhöhe¹¹. Obwohl keine empirischen Untersuchungen speziell für Korruption vorliegen, kann vermutet werden, dass dieser allgemeine Zusammenhang auch auf korrupte Transaktionen übertragbar ist. Folgt man dem Ziel, solche kriminellen Aktivitäten in ihrem Umfang einzuschränken, so erscheint eine Anhebung der Bestrafungswahrscheinlichkeit geeigneter als eine Erhöhung des Strafmaßes, da potentielle Straftäter stärker auf eine Veränderung der Verurteilungswahrscheinlichkeit als auf eine Variation der Strafhöhe reagieren.

2.4 Marginale Abschreckung und Wahl der Straftat

Die Festlegung von Strafen erfolgt in einem Gesellschaftssystem nicht vollkommen willkürlich. Strafhöhe und die Art des Vergehens stehen vielmehr in einer gewissen Relation zueinander, da die Höhe der Strafe auch die Schwere der Tat signalisiert (vgl. Posner (1998:245), Shavell (1985:1244)). Eine der Straftat angemessene Sanktion erscheint sinnvoll, da Vergehen, die große Schäden für die Gesellschaftsmitglieder erwarten lassen, ein höheres Strafmaß implizieren als weniger schädigende Verhaltensweisen. Würde man beispielsweise Korruption mit lebenslanger Haftstrafe ahnden und damit genauso schwer wie Mord, dann hätte der ertappte Regelbrecher wenig zu verlieren und könnte versuchen, sich durch das Begehen weiterer Straftaten der Verhaftung zu entziehen. Denn durch

¹⁰ Vgl. Curti (1999:174). Die Aussagefähigkeit der von Curti (1999) ermittelten Werte wird jedoch durch den geringen Stichprobenumfang und durch das zum Teil geringe Signifikanzniveau der Ergebnisse eingeschränkt.

¹¹ „The results point to large deterrent effects emanating from increased certainty of punishment, and much smaller, and generally insignificant effects, stemming from increased severity of sanction.“ Grogger (1991:308).

die weitere Straftat steigt das Strafmaß des Delinquenten nicht an, da der Straftäter bereits für die erste Tat mit der Höchststrafe rechnen muss. In Anbetracht dieser Tatsache würde eine Bestrafung mittels einer einheitlichen hohen Sanktion für alle Vergehen die ‚marginale Abschreckung‘ eliminieren, d. h. den Anreiz zur Substitution schwerer Straftaten durch weniger schwere Vergehen¹². Diesen Gedanken rückt die folgende Überlegung in Anlehnung an das Beispiel von Stigler (1970:527f.) in ein klareres Licht: Betrachten wir die Entscheidungssituation eines staatlichen Angestellten, dem sich bei der Vergabe von Bauaufträgen zwei Möglichkeiten zur Korruption bieten: (1) Annahme eines Bestechungsgeldes von 500 € für eine minder schwere Manipulation bei der Vergabe des Bauauftrags und (2) Annahme eines Bestechungsgeldes von 5000 € für eine gravierende und mit hohen Zusatzkosten für den Staat verbundene Beeinflussung der Auftragsvergabe. Wenn diesem Angestellten für die kleinere Manipulation eine ebenso hohe Strafe droht wie für die wesentlich schwerwiegendere Einflussnahme, dann besteht *ceteris paribus* kein Grund für ihn, einen Versuch zum Erlangung des höheren Bestechungsgeldes zu unterlassen¹³. Folgt man der Logik dieses Arguments, so ist eine Festsetzung der größtmöglichen Strafe für jede Straftat auch aus Effizienzgesichtspunkten nicht sinnvoll. Zwar sind höhere Strafen imstande die Zahl von Straftaten zu vermindern, aber sie können auch dazu beitragen, dass deren Schwere ansteigt.

Eine Anhebung oder Absenkung von Strafen verändert die marginale Abschreckung und nimmt auf diese Weise Einfluss auf die Vorteilhaftigkeit der jeweiligen Straftat im Vergleich zu anderen Straftaten. Angewandt auf den hier diskutierten Sachverhalt, kann die Lösung, über höhere Strafen potenzielle Regelbrecher von der Aus-

¹² Vgl. zur marginalen Abschreckung u. a. Posner (1998), Stigler (1970), Friedman und SJOSTROM (1993).

¹³ Das Problem der marginalen Abschreckung stellt sich auch bei schon verurteilten Straftätern. So kann ein lebenslänglich verurteilter Mörder im Gefängnis noch eine weitere Person umbringen ohne sein Strafmaß zu verändern, sofern Morde im Gefängnis nicht mit der Todesstrafe geahndet werden bzw. sich die Haftbedingungen durch einen Gefängnismord nicht nachhaltig verschlechtern (was allerdings zu erwarten ist). Vgl. zu diesem Beispiel Posner (1998:248).

übung korrupter Transaktionen abzuhalten, zu einer Verschiebung der illegalen Aktivitäten führen. Korruption ist nur eine von verschiedenen Handlungsoptionen staatlicher Akteure, diskretionäre Handlungsspielräume zum eigenen Vorteil auszunutzen. Eine stärkere Sanktionierung von korrupten Handlungen kann zu einer Zunahme von anderen strafbaren Aktivitäten führen, wie dem Diebstahl oder der Veruntreuung von öffentlichem Eigentum. Die Berücksichtigung dieser Beziehung legt es nahe, den Fokus der Betrachtung nicht nur auf korrupte Handlungen zu richten, sondern selbige Aktivitäten im Kontext mit anderen Handlungsoptionen staatlicher Akteure zu betrachten, die ebenso Schäden für die Gesellschaftsmitglieder hervorrufen. Das Strafmaß für Korruption sollte deshalb in Relation zu dem Strafmaß anderer krimineller Handlungen und im Verhältnis zu den hierdurch verursachten Schäden gewählt werden.

2.5 *Ressourcenaufwand zur Geheimhaltung von Straftaten*

Im Zusammenhang mit Korruption spricht eine weitere Überlegung gegen die einfache Vorstellung, dass höhere Strafen zwingend zu einem Rückgang von Korruptionsdelikten führen. Um jenen Gedankengang zu verdeutlichen, ist es sinnvoll, zwei Szenarien zu unterscheiden und der folgenden Fragestellung verstärkte Aufmerksamkeit zu widmen: Welche Wirkung hat eine Erhöhung des Strafmaßes auf jene Personen, (1) die vor der Entscheidung stehen, eine korrupte Austauschbeziehung durchzuführen, und auf Personen, (2) die eine solche Straftat schon begangen haben? Während das Entscheidungskalkül jener Individuen, die noch keine Straftat begangen haben, durch eine Erhöhung der Opportunitätskosten über ein höheres Strafmaß dahingehend eine Beeinflussung erfährt, dass sie möglicherweise von der Durchführung der Transaktion absehen, so heißt dies nicht, dass diese Überlegung analog auf die letztgenannte Personengruppe übertragbar ist. Während bei zumeist minder schweren Delikten der Regelübertritt nur bei sofortiger Entdeckung und Anzeige sanktioniert werden kann (z. B. Schwarzfahren in der Bahn), stellt sich bei einigen Straftaten – so auch bei Korruption – die Situation anders dar. Hier besteht die Möglichkeit, über einen längeren Zeitraum für eine zeitlich zurückliegende Handlung

sanktioniert zu werden. Unter diesen Rahmenbedingungen kann eine härtere Strafe für Personen, die sich in vergangenen Zeiten korrupt verhalten haben, Anreize setzen, stärkere Anstrengungen zu unternehmen, sich vor der Aufdeckung in der Vergangenheit vollzogener illegaler Handlungen abzusichern. Je höher die angedrohte Strafe ausfällt, umso mehr Aufwand werden Personen treiben, die strafbaren Aktivitäten der Vergangenheit nicht offenbar werden zu lassen.

Bezüglich der Verschleierung strafbarer Handlungen sind verschiedene Alternativen denkbar, eine Möglichkeit erscheint jedoch im Umfeld käuflicher Akteure – im Hinblick auf das Ziel einer Reduktion korrupter Aktivitäten – außerordentlich kontraproduktiv. Ein Anreiz zur Korruption liegt gerade in der Möglichkeit, durch die illegale Beeinflussung von Strafdurchsetzungsbehörden Sanktionen zu reduzieren bzw. zu umgehen¹⁴. Durch Bestechung können sich straffällig gewordene Akteure in gewisser Weise gegen das Wirksamwerden der Sanktion absichern, indem sie jene Personen, die mit der Rechtsdurchsetzung betraut sind, dafür bezahlen, dass sie ihrer Tätigkeit gerade nicht nachkommen¹⁵. Wie Liew (1992) und Cadot (1987) zeigen, weist die illegale Beeinflussung von Strafverfolgungsbehörden Analogien zu einer Versicherung auf. Die Zahlungsbereitschaft, um sich gegen den Vollzug von Strafen abzusichern, steigt an, sofern höhere Strafen erwartet werden. So wird eine Anhebung des Strafmaßes von einem Jahr auf fünf Jahre Freiheitsentzug sicherlich die Zahlungsbereitschaft für eine Aussetzung der Strafe erheblich erhöhen. Dies bedeutet, dass höhere Strafen für Korruption auch größere Kooperationsgewinne für korrupte Tauschakte in Aussicht stellen. Ausgehend von einem Szenario, in dem nur einige Personen Bestechungsgelder annehmen, kann eine Ausbreitung von korrupten Aktivitäten auf die Akteure in den Strafverfolgungsinstitutionen erfolgen. Liew (1992) und Cadot

¹⁴ Vgl. auch Cadot (1987), Pashigan (1975), Bowles und Garoupa (1997), Liew (1992), Chang, Lai und Yang (2000).

¹⁵ Sofern eine Absicherung vor Aufdeckung und Anzeige durch die Bestechung von Vorgesetzten oder anderen Strafdurchsetzungsbehörden (z. B. der Polizei) erreicht ist, bestehen Anreize, aufgrund der verminderten Verurteilungswahrscheinlichkeit für diese jetzt abgesicherten Personen, in stärkerem Umfang illegale Transaktionen auszuführen.

(1987) argumentieren, dass jene Akteure, deren Aufgabe es ist, strafbare Aktivitäten zu verfolgen, bei einem Anstieg korrupter Handlungen selbst auch in größerem Umfang illegale Aktivitäten entfalten werden.

Der Abschreckungseffekt höherer Strafen für korrupte Transaktionen verliert in einem Umfeld von Korruption einen Teil seiner Wirkung. Höhere Strafen für Korruption können, müssen aber keineswegs zu einem Absinken des Korruptionsniveaus führen. Es kann sich ein Prozess in Gang setzen, dessen Ausgang ungewiss ist: Einerseits werden durch härtere Strafen die Handelsgewinne bzw. Kooperationsrenten, die durch Korruption appropriiert werden können, größer, andererseits steigt aber auch die erwartete Sanktion an. Eine Strafverschärfung für Korruption kann insofern eine, nur auf den ersten Blick, überraschende Entwicklung hervorrufen. In diesem Sinne führen Bowles und Garoupa (1997:85) aus: In particular, we show that when corruption is harmful, the optimal fine may no longer be the maximal fine, because an increase in the fine has an impact on the prospective gain from crime, which is indeterminate in sign. Higher fines will increase the proportion of corrupt police officers, other things being equal.“ Pashigan (1975) zeigt, dass härtere Sanktionen für korrupte Aktivitäten die Entscheidung von potenziellen Straftätern hinsichtlich der Wahl ihrer Straftat beeinflussen können. Obliegt ihnen die Entscheidung über die Schwere der Straftat, so kann, angesichts höherer Strafen für Korruption, dies die Neigung potenzieller Straftäter so beeinflussen, dass es für sie zweckmäßig erscheint, eher schwerere Verbrechen zu begehen.

Nur dann, wenn man die wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen Korruption und Kriminalität vernachlässigt, führt eine Strafverschärfung auch zwangsläufig zu einer Verminderung krimineller Aktivitäten. Berücksichtigt man hingegen die angesprochenen Beziehungen, so ist nicht zweifelsfrei festzustellen, ob höhere Strafen tatsächlich zu einer Reduktion von Aktivitäten führen, die Schäden für die Gesellschaftsmitglieder induzieren. So können härtere Strafen für Diebstahl und Schmuggel zu einem Anstieg von Korruption führen (vgl. Bowles und Garoupa (1997), Chang, Lai und Yang (2000), Liew (1992), ebenso wie ein höheres Strafmaß für Korruption

einen Beitrag zum Anstieg anderer Straftaten leisten kann (vgl. Pashigan (1975). In diesem Sinne führt Pashigan (1975:324) aus: „The recognition of the interdependence between these two illegal markets raises other difficult issues that are often ignored. A public policy that raises the penalties for one type of illegal behavior in order to reduce that type of illegal behavior might cause increased activity in other illegal market. Thus, policies which successful deal with the bribery problem may result in a more severe crime problem.“ Diese Überlegungen zeigen, dass eine Korruptionsbekämpfungsstrategie, die die volkswirtschaftlichen Schäden reduzieren will, auch die Auswirkungen einer Strafverschärfung auf die Ausübung anderer Straftaten berücksichtigen muss.

2.6 Einkommens- und Substitutionseffekte von Sanktionen

Neben den eben angesprochenen Wirkungen einer Strafverschärfung müssen weitere Effekte berücksichtigt werden: Wie jede Veränderung relativer Preise, ruft auch die gezielte Veränderung des Strafmaßes einen Einkommens- und Substitutionseffekt hervor. Ökonomische Analysen krimineller Handlungen fokussieren zumeist nur auf den Substitutionseffekt, d. h. die Substitution von illegaler durch legale Aktivität, der eintritt, wenn durch eine erhöhte Strafandrohung eine Verminderung des erwarteten Nettonutzens der strafbaren Handlung abzusehen ist. Der Substitutionseffekt ist immer eindeutig in dem Sinne, dass die nachgefragte Menge des teurer gewordenen Gutes abnimmt, in unserem Fall die illegale Aktivität, während die des im Preis konstanten Gutes, die legale Einkommenserzielungsmöglichkeit, zunimmt. Es muss jedoch bedacht werden, dass die Verminderung des Lohnsatzes illegaler Aktivität zu einem Absinken des erwartenden Einkommens führt, wenn der betrachtete Akteur die zur Einkommenserzielung verwendete Zeit nicht variiert und vor der Verschärfung des Strafmaßes ein Teil seiner Einkommenserzielung illegaler Natur war. Behält er die ursprüngliche Aufteilung zwischen Freizeit und Erwerbstätigkeit (legal und illegal) bei, vermindert sich durch die Strafanhebung sein erwartetes Einkommen, was einen Einkommenseffekt hervorruft, dessen Wirkungsrichtung nicht eindeutig bestimmbar ist. Um die erwarteten Einkommensverluste zu kompensieren, kann ein Be-

schäftigter des Staates seine legale Arbeitszeit ausweiten oder aber verstärkt illegale (korrupte) Aktivitäten ausüben. Da Angestellte des Staates zumeist ein festes Gehalt beziehen, ist es für sie schwierig, die erwarteten Einkommensverluste durch eine Ausweitung ihrer legalen Arbeit auszugleichen. Sind auch andere Wege zur legalen Einkommenserzielung schwer zugänglich, so kann der Fall eintreten, dass Angestellte des Staates verstärkt Bestechungsgelder annehmen, obwohl höhere Strafen für Korruption drohen. Trotz der Verteuerung illegaler Aktivität kann es zu einer Ausweitung illegaler Aktivitäten kommen, wenn ein Akteur zur Bestreitung seines Lebensunterhalts auf das Einkommen durch Korruption angewiesen ist.

Die Wirkung des Einkommenseffekts kann die Straftaten mindernde Wirkung des Substitutionseffekts dämpfen oder sogar überkompensieren. Zwar wird die Dominanz des Substitutionseffekts über den Einkommenseffekt zumeist vorausgesetzt, ist jedoch keineswegs für alle Straftaten eine plausible Annahme (vgl. Müller (1996:221). Entscheidend ist bei Straftaten, die einen Nebenverdienst darstellen, wie sehr die Straftäter auf die Einnahmen aus dieser Nebentätigkeit angewiesen sind (vgl. Müller (1996:223). In einer Welt, in der eine Tätigkeit im staatlichen Sektor, gemessen an den Lebenshaltungskosten und alternativen Beschäftigungen, sehr schlecht entlohnt wird und das Zusatzeinkommen durch Korruption quasi eine Notwendigkeit darstellt, erscheint ein höheres Strafmaß nicht unbedingt als probates Mittel gegen Korruption, wenn staatlichen Bediensteten gleichzeitig keine anderen Möglichkeiten zur alternativen Einkommenserzielung aufgezeigt werden¹⁶.

2.7 *Zwischenfazit*

Ohne in Abrede zu stellen, dass eine Verschärfung des Strafmaßes bei bestimmten Straftaten zur erwünschten Verminderung illegaler

¹⁶ Insbesondere für einige Entwicklungsländer ist zu vermuten, dass bei einer Strafanhebung der Einkommenseffekt erhebliche Wirkung hat, da die Entlohnung der im öffentlichen Dienst Beschäftigten relativ gering ist und die Angestellten zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts mitunter auf das Einkommen durch Korruption angewiesen sind.

Aktivitäten beitragen kann, zeigen die vorgebrachten Überlegungen, dass dieser Zusammenhang auf korrupte Aktivitäten nicht ohne weiteres übertragbar ist. Vieles spricht für maßvolle und an das jeweilige Strafsystem des Landes angepasste Strafen für Korruption. So tragen der Straftat entsprechende Sanktionen den Vorteil in sich, dass potenzielle Straftäter, die vor der Wahl ihrer Straftat stehen, angehalten werden, zwischen den verschiedenen Aktivitäten abzuwägen und eine schwerere Straftat keineswegs die lohnendere Alternative darstellt. Zum anderen beschränken niedrige Strafen die Anstrengungen von straffällig gewordenen Personen, sich durch die Bestechung von Rechtsdurchsetzungsinstanzen gegen den Vollzug von Sanktionen abzusichern (vgl. Friedman (1999:267f.)). Sicherlich können durch höhere Sanktionen potentielle Täter von der Ausübung einer Straftat abgehalten werden, doch aus den genannten Gründen stößt auch eine Strafverschärfung an Grenzen. Im Folgenden wird deshalb dem Zeitaspekt des Strafvollzugs verstärkte Aufmerksamkeit gewidmet und gezeigt, dass das zeitliche Vorzeihen von Zwangsmaßnahmen eine Alternative zur Anhebung des Strafmaßes darstellt.

3 Strafgestaltung unter Berücksichtigung der zeitlichen Dimension

3.1 *Strafbare Handlungen in der ökonomischen Theorie*

Bei korrupten Transaktionen handelt es sich um Austauschbeziehungen, die auf freiwilligen Entscheidungen der Akteure beruhen. Unterstellt man – wie in der Ökonomik üblich – Rationalverhalten in Form der Maximierung des subjektiven Erwartungsnutzens (vgl. Selten (1991:3)), so wird ein ‚rationaler Verbrecher‘ (McKenzie und Tullock (1984:182)) illegale Handlungen ausführen, sofern dies der Vergleich mit alternativen Möglichkeiten der Nutzenstiftung nahe legt. Nach der Aussage des Modells der Maximierung des subjektiven Erwartungsnutzens unter Nebenbedingungen ergreift ein Individuum aus einer gegebenen Menge von Handlungsalternativen diejenige, deren Folgen ihm den höchsten Nutzen in Aussicht stellt. Menschen zeigen nach dieser Sichtweise insofern nicht von Natur aus kriminelles Verhalten, sondern wägen die Vor- und Nachteile

einer solchen Verhaltensweise gegeneinander ab. Unter Nutzung dieser Verhaltensannahmen wird in mikroökonomischen Analysen zur Korruption¹⁷ aus Gründen der Vereinfachung zumeist angenommen, dass der Erwartungswert einer illegalen Transaktion wesentlich von der Entdeckungswahrscheinlichkeit p (mit $p \in [0,1]$), der Strafe S und den erhofften Auszahlungen A der illegalen Aktivität bestimmt wird. Ist die Bedingung (1) erfüllt, wird ein risikoneutraler Akteur eine korrupte Austauschbeziehung vollziehen, da der Erwartungswert des illegalen Tauschgeschäfts über seinen Opportunitätskosten c liegt¹⁸.

$$(1) \quad (1-p)A - pS > c$$

Mit der Wahrscheinlichkeit $1-p$ wird die Tat nicht entdeckt und der Akteur erzielt die erhofften Auszahlungen. Mit der Wahrscheinlichkeit p hingegen wird sein Verhalten offenbar und er erleidet Nutzeneinbußen durch den Vollzug der Sanktion. Wie die Ungleichung (1) zeigt, kann der Staat sowohl durch eine höhere Entdeckungswahrscheinlichkeit als auch durch härtere Strafen versuchen, Individuen von der Ausübung korrupter Handlungen abzuhalten.

3.2 *Strafbares Verhalten im Kontext kurzfristiger Gewinnaussichten*

Allerdings beeinflusst nicht nur die nominale Höhe der Strafe, sondern auch der Zeitaspekt ihres Wirksamwerdens, das individuelle Entscheidungskalkül. Menschen ziehen eine frühzeitigere Befriedigung ihrer Wünsche einer späteren vor. Diese Balance zwischen der Gegenwart und Zukunft kann durch die individuelle Diskontrate ausgedrückt werden: Zukünftigen Ereignissen wird ein geringeres Gewicht beigemessen als gegenwärtigen. Bezogen auf den erwarteten Nutzen aus Korruption gewinnt diese Überlegung insofern an

¹⁷ Vgl. u. a. Bowles (2000).

¹⁸ Bei korrupten Austauschbeziehungen existiert eine Reihe von Transaktionshindernissen, die sich der Durchführung einer solchen Tauschbeziehung entgegenstellen. Diese Transaktionsprobleme werden im Folgenden aber nicht weiter berücksichtigt. Vgl. zu diesem Problemkreis Steinrücken (2003).

Bedeutung, als die Strafe, hervorgerufen durch die Regelverletzung, zeitlich erst nach dem Vollzug des Tauschgeschäfts eintritt. Jede Bestrafung geschieht zwangsläufig *ex post*, denn, wer gegen eine rechtliche Regel verstößt, wird zumeist erst nach der Tat bestraft. Das Ziel der Bestrafung hat allerdings *ex ante* Charakter; die Institutionen zur Ahndung von Rechtsverstößen verfolgen allein den Zweck, Rechtsverletzungen zu verhindern oder von ihnen abzuschrecken (vgl. Buchanan (1975:134)).

Zur Verdeutlichung der Wirkung der zeitlichen Strukturierung von Strafen sei zunächst unterstellt, dass zwischen den erhofften Auszahlungen der kriminellen Handlung und der möglichen Sanktion nur eine Zeitperiode liegt. Die Sanktion (S), mit der ein Akteur bei Entdeckung rechnen muss, erfolgt erst in der Periode $t+1$, wohingegen die Auszahlungen des Regelübertritts (A) schon in der Periode t wirksam werden. Die erwartete Sanktion muss insofern abdiskontiert werden, will man den tatsächlichen Gegenwartswert der Sanktion bestimmen. Unter Berücksichtigung der zeitlichen Dimension lässt sich die Bedingung (1) wie folgt umformulieren:

$$(2) \quad (1-p)A_t - \frac{pS_{t+1}}{1+r} > c_t$$

Ist diese Bedingung erfüllt, wird sich ein rationaler und risikoneutraler Akteur für die Regelverletzung entscheiden, da die erwarteten Auszahlungen über seinen Opportunitätskosten liegen. Die Strafan drohung im Falle der Entdeckung entfaltet demnach keine Präventivwirkung und die korrupte Transaktion wird vom Akteur vollzogen, wenn:

$$(3) \quad r^* > \frac{pS_{t+1}}{(1-p)A_t - c_t} - 1$$

Die Ungleichung (3) veranschaulicht, dass auch die persönliche Diskontrate das individuelle Delinquenzkalkül beeinflusst. Eine hinreichend hohe Gegenwartspräferenz kann den Anreiz zu einer Regelverletzung verstärken. Aus dem zeitlichen Abstand zwischen dem Eintritt der Auszahlung (A_t) und dem Wirksamwerden der Sanktion

(S_{t+1}) kann eine Versuchung zu defektierendem Verhalten herrühren.

Nun liegen aus der experimentellen Psychologie eine Reihe von Untersuchungen vor, die zeigen, dass unmittelbar bevorstehende Auszahlungen die Tendenz haben ‚trügerisch‘ attraktiv zu erscheinen (vgl. Frank (1992), Ainslie (1975)). Die Autoren betonen, dass eine Neigung besteht, zeitlich nahe stehende Auszahlungen übermäßig hoch zu gewichten und dies in einem Ausmaß, das nicht durch eine exponentielle Abdiskontierung im Sinne des Discounted-Utility-Modells erklärt werden kann¹⁹. Vielmehr ist zu beobachten, dass der Diskontsatz, als der Ausdruck für die individuelle Zeitpräferenz, über die Zeit nicht konstant ist. Während bei exponentieller Abdiskontierung der Diskontsatz für alle zukünftigen Auszahlungen unverändert ist, beobachtet man bei tatsächlichen Entscheidungen, dass der Diskontsatz mit der zeitlichen Nähe einer Auszahlung stark zunimmt, so dass zukünftige Nutzenwerte überexponentiell abgezinst werden. Je früher eine potenzielle Auszahlung anfällt, umso stärker werden Auszahlungen abgewertet, die erst zu einem späteren Zeitpunkt erwartet werden²⁰. Die Aussicht einer sofortigen Auszahlung kann das Bewusstsein eines Akteurs regelrecht ‚überfluten‘ (vgl. Frank (1992:73), Kiwit (1998:172)). Es kann also der Fall eintreten, dass ein Akteur – von den kurzfristigen Vorteilen geblendet – die langfristigen Auswirkungen einer bestimmten Entscheidung nicht adäquat berücksichtigt.

Wilson und Herrnstein (1985) vermuten, dass der Anstieg der Kriminalitätsraten in vielen Ländern während der letzten Jahrzehnte zumindest teilweise durch einen verkürzten Zeithorizont der Indi-

¹⁹ Vgl. hierzu unter anderem die Beiträge von Ainslie (1975,1991,1992), Herrnstein und Prelec (1993), Loewenstein und Prelec (1991), Herrnstein (1990), Frank (1992), Kiwit (1998), Koboldt (1995).

²⁰ Psychologen betrachten zeitlich inkonsistente Wahlen als Ausdruck von Herrnsteins „Entsprechungsgesetz“ (matching law). Eine der Eigenschaften dieses Gesetzes ist es, dass die Attraktivität einer Auszahlung zu ihrem Aufschub umgekehrt proportional ist. Das Entsprechungsgesetz geht von einer starken Diskontierung sehr entfernter Auszahlungen aus und gibt solchen, die unmittelbar bevorstehen, nahezu völligen Vorrang vgl. Frank (1992:73), Herrnstein (1970,1974).

viduen, d. h. durch eine gestiegene Diskontrate, erklärt werden kann. Sie schreiben: (...) there is good reason to believe that rising crime rates are accompanied by, and perhaps partially caused by, a shortening of the time horizons (...)."²¹ Warner und Pleeter (2001) ermittelten die persönlichen Diskontraten von Angehörigen der amerikanischen Armee. Im Zusammenhang mit finanziellen Abfindungen bei dem Ausscheiden aus dem Armeedienst wurden 10.000 Offiziere und 55.000 Soldaten vor die Wahl gestellt: Annahme einer sofortigen Einmalzahlung oder einer jährlichen Annuitätenzahlung. Die meisten Ausscheidenden aus der Armee wählten die sofortige Auszahlung mit einer Diskontrate von über 18 Prozent²². In einer anderen empirischen Studie finden Goel und Rich (1989) einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Werbevolumen und dem Korruptionsniveau²³. Entsprechend ihren Ergebnissen führt ein Anstieg im Werbevolumen zu vermehrter Korruption. Goel und Rich (1989) erklären diesen Befund über eine Veränderung der individuellen Diskontrate. Sie argumentieren, dass ein gesteigertes Werbevolumen zu einem Anstieg der individuellen Diskontrate, d. h. einer stärkeren Gegenwartsorientierung, führt und hierdurch der Anreiz, korrupte Transaktionen vorzunehmen, ansteigt²⁴.

²¹ Wilson und Herrnstein (1985:422).

²² Über die Hälfte der Offiziere und über 90 Prozent der Soldaten nahm das Angebot der Einmalzahlung an. Dadurch dass die Zinsen der staatlichen Kreditaufnahme weit unter den Werten der persönlichen Diskontraten lagen, konnte der Staat durch das Angebot der Einmalzahlung 1,7 Milliarden Dollar sparen. Vgl. Warner und Pleeter (2001:33). Die persönliche Diskontrate hängt von verschiedenen demografischen Variablen ab. So finden Warner und Pleeter (2001) in ihrer Studie, dass die persönliche Diskontrate mit zunehmenden Bildungsniveau und Alter sinkt. Ferner beobachteten die Autoren bei Schwarzen höhere Diskontraten als bei Weißen.

²³ Goel und Rich (1989) nutzen für ihre Analyse Daten des Sourcebook of Criminal Justice der Jahre 1979-83. Ihre Studie untersucht die Anreize für die Annahme von Bestechungsgeldern bei Angestellten des öffentlichen Dienstes verschiedener staatlicher Ebenen in den USA (Federal, State, Local Levels).

²⁴ „An increase in the volume of advertising apparently leads to greater corruption by raising individual rates of discount.“ Goel und Rich (1989:274).

3.3 Implikationen für den Strafvollzug

Es konnte empirisch gezeigt werden und erscheint auch intuitiv plausibel, dass künftige Zahlungen diskontiert werden. Gilt dies auch für zukünftige Bestrafungen, dann zeigt sich, dass nicht nur die Höhe der Strafe, sondern vor allem auch der Zeitpunkt des Strafvollzugs große Bedeutung bei der Verminderung von Straftaten hat. In der Realität ist zu beobachten, dass von der Offenlegung einer strafbaren Handlung, bis zur Sanktionierung eine gewisse Zeit verstreicht. Ein solcher Zeitverzug rührt unter anderem von einer komplizierten Rechtsfeststellung und Beweisführung her. Es ist im Folgenden zu untersuchen, welche Implikationen sich für den Strafvollzug ergeben, wenn man von der einperiodischen Betrachtung einer Sanktionierung in der nachfolgenden Periode abweicht und die Wirkung einer Diskontierung zukünftiger Strafen auf den Abschreckungseffekt von Bestrafungen über mehrere Perioden hinweg untersucht.

Wie schon zuvor betont, stellt regelverletzendes Verhalten zumindest einen kurzfristigen materiellen Gewinn in Aussicht. Der Entschluss, ein Gesetz zu übertreten, kann deshalb durch eine Substitutionsbeziehung zwischen künftigen Verlusten und gegenwärtigen Gewinnen abgebildet werden (vgl. Buchanan (1975:134f.)). Die erwartete Sanktion, welche ein rationaler Akteur den erwarteten Auszahlungen entgegenstellt, ist somit nicht nur von der Entdeckungswahrscheinlichkeit p und dem individuellen Strafmaß S abhängig, sondern auch von der subjektiven Diskontrate r und dem Zeitpunkt t des Sanktionsvollzugs. Um den Einfluss dieser Größen abzubilden, sei unterstellt, dass ein Vergehen, welches in der Periode $t=0$ vollzogen wurde, in einer der nachfolgenden Perioden entdeckt und sanktioniert wird. Nehmen wir ferner an, dass die Strafe in ihrer nominalen Höhe in jeder Periode unverändert ist, (d.h. $S=S_1=S_2=\dots S_n$) und in einer der späteren Perioden von $t=1$ bis n sicher vollzogen wird (d.h. in einer Periode t ist $p_t=1$). Unter diesen Bedingungen hängt der Gegenwartswert der erwarteten Sanktion, mit der ein potentieller Delinquent kalkuliert, nur von der Höhe der individuellen Strafe, von der Diskontrate und dem Zeitpunkt des Strafvollzugs ab. Der Gegenwartswert der erwarteten Sanktion ergibt sich dann als:

$$(4) \quad \text{Erwartete Sanktion} = \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+r)^t} \cdot S_t$$

Wie die Gleichung (4) zeigt, legt die Diskontierung zukünftiger Auszahlungen es nahe, die Strafe für einen Regelverstoß möglichst zeitnah nach der Ausübung der illegalen Transaktion zu vollziehen, da weiter in der Zukunft liegende Sanktionen geringer gewichtet werden als sofortige bzw. sehr frühzeitig nach der Tat realisierte Strafen. In Konsequenz dieser Überlegung impliziert eine zeitlich verzögerte Sanktion für einen potentiellen Delinquenten geringere Kosten als eine unverzügliche Sanktion (vgl. Eide, Aasness und Skjerpén (1994:32). Die Präventivwirkung einer Strafe kann insofern allein schon dadurch gesteigert werden, dass sie eher ausgeführt wird. Herrnstein (1981:3) betont ferner, dass auch die Gewinne aus illegalem Verhalten bei frühzeitiger Sanktionierung in geringerem Umfang wahrgenommen werden und nicht als Stimuli für weitere strafbare Handlungen dienen können. Die nachfolgende Abbildung 1 zeigt für eine Geldstrafe von 100 Geldeinheiten den Gegenwartswert der erwarteten Sanktion, wenn ein potenzieller Delinquent damit rechnet, dass er erst nach t Perioden für seine Tat sanktioniert wird. Der Gegenwartswert der erwarteten Sanktion ist in der Abbildung für eine persönliche Diskontrate von 8 Prozent und für die von Warner und Pleeter (2001) ermittelte Diskontrate von 18 Prozent dargestellt.

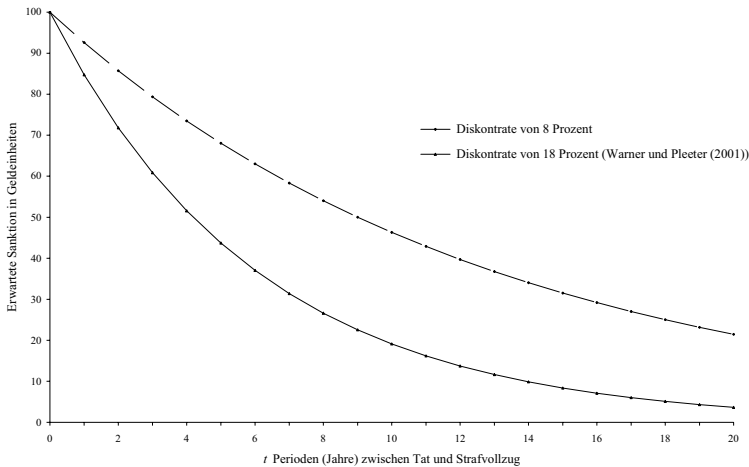


Abbildung 1: Subjektive Diskonraten und der Effekt einer zeitlich verzögerten Bestrafung

Rechnet ein potentieller Straftäter mit einer Bestrafung in frühestens vier Jahren und diskontiert die Strafandrohung mit 18 Prozent (8 Prozent), so beträgt der Gegenwartswert der erwarteten Strafe mit dem Akteur aktuell kalkuliert nur 51,6 Geldeinheiten (73,5 Geldeinheiten). Gelänge es, die Sanktion statt vier Jahre nach der Tat, ein Jahr eher zu vollziehen, so käme dies einer Anhebung der erwarteten Sanktion um 9,3 (5,9) Prozent gleich, legt man eine persönliche Diskontrate von 18 Prozent (8 Prozent) zugrunde.

Der Zusammenhang zwischen Strafmaß und Wahrscheinlichkeit der Bestrafung erfährt durch die Berücksichtigung der zeitlichen Dimension eine Erweiterung. Die Erhöhung des Strafmaßes kann nur dann eine signifikante Auswirkung auf das subjektiv erwartete Strafmaß ausüben, wenn der Vollzug der Strafe nicht in allzu ferner Zeit realisiert wird. Die Diskontierung zukünftiger Strafen spricht somit für eine Anhebung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit, denn hierdurch würde sich der Zeitraum zwischen der kriminellen Tat und ihrer Offenlegung verkürzen. Zum anderen sollten Anstrengungen unternommen werden, den Zeitraum zwischen Aufdeckung und Sanktionierung einer Tat möglichst kurz zu gestalten, also den

Prozess der Rechtssprechung zu beschleunigen. Diese Überlegung gewinnt insbesondere vor dem Hintergrund recht hoher individueller Diskontraten, wie sie Warner und Pleeter (2001) ermitteln, an Bedeutung. Ob eine bestimmte illegale Transaktion dem einzelnen Akteur vorteilhaft in ihrer Durchführung erscheint, hängt insofern nicht nur von der Höhe der erwarteten Auszahlungen, der Strafhöhe, der Entdeckungswahrscheinlichkeit und der (hier nicht betrachteten) Risikoeinstellung des jeweiligen Individuums ab, sondern auch von dessen individueller Diskontrate und dem erwarteten zeitlichen Abstand zwischen der Tat und dem Vollzug der Sanktion. Unter Nutzung der vorangegangenen Überlegungen kann sich deshalb ein Szenario mit niedrigen Strafen gepaart mit frühzeitigem Vollzug, gegenüber einer Konstellation von hohen Sanktionen und einem großen Zeitraum bis zum Strafvollzug, als überlegen erweisen und stärker präventiv wirken²⁵.

4 Schlussfolgerungen

Die Forderung nach drastischen Strafen taucht immer wieder auf, wenn nach Instrumenten gefragt wird, die zur Einschränkung von Straftaten geeignet sind. Berücksichtigt man jedoch, dass härtere Strafen auf vielfältige Art und Weise das Entscheidungskalkül von Straftätern beeinflussen, so ist nicht zweifelsfrei zu bestimmen, ob eine Strafverschärfung tatsächlich die erwünschten Wirkungen hervorbringt. Aus ökonomischer Sicht spricht eine Reihe von Gründen gegen die Überlegung, dass härtere Strafen zwangsläufig zu einem Absinken des Korruptionsniveaus führen. Als ein Indiz hierfür ist auch die Beobachtung zu werten, dass in jenen Ländern, die sehr hohe Strafen für Korruption bereithalten, das Korruptionsniveau keineswegs besonders niedrig ausfällt. Vielmehr weisen gerade die Länder mit moderaten Strafen ein relativ geringes Korruptionsniveau auf. Unter Bezugnahme auf die zeitliche Dimension der Bestrafung wurde ferner gezeigt, dass das zeitliche Vorziehen von Zwangsmaßnahmen eine Alternative zur Strafverschärfung darstellt. Da Menschen weiter in der Zukunft liegende Auszahlungen geringer gewichten als unmittelbar bevorstehende Auszahlungen,

²⁵ Vgl. hierzu Steinrücken (2003).

zeigen Sanktionen umso mehr Wirkung, je früher sie auf das abweichende Verhalten erfolgen. Berücksichtigt man zudem Beobachtungen aus der empirischen Sozialforschung, wonach Personen kurzfristige Gewinne stark gewichten, so gewinnt die zeitliche Dimension der Bestrafung ein noch größeres Gewicht, denn in Gegenwart von hohen subjektiven Diskontraten verlieren spät nach der Tat vollzogene Strafen einen Großteil ihrer Präventivwirkung.

Literaturverzeichnis

- AINSLIE, GEORGE (1975): Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control, in: Psychological Bulletin, Vol. 82, No. 4, 463-496.
- AINSLIE, GEORGE (1991): Derivation of "Rational" Economic Behavior from Hyperbolic Discount Curves, in: American Economic Review, Nr. 81 (3), 334-40.
- AINSLIE, GEORGE (1992): Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person, Cambridge.
- AMBOS, KAI UND JAN WOISCHNIK (1997): KOLUMBIEN, in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BABARA HUBER (Hrsg.) (1997): Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz, Freiburg.
- ANDREONI, JAMES (1991): Reasonable doubt and the optimal magnitude of fines: should the penalty fit the crime?, in: RAND Journal of Economics, Vol. 22, No. 3, 385-395.
- BECKER, GARY STANLEY (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, in: Journal of Political Economy, Vol. 76, 169-217.
- BLOCK, MICHAEL K. und ROBERT C. LIND (1975): Crime and Punishment Reconsidered, in: Journal of Legal Studies, IV (1), 241-247.
- BOWLES, ROGER (2000): Corruption, in: Bouckaert, Boudewijn und Gerrit De Geest (Hrsg.): Encyclopedia of law and economics, Cheltenham, 461-491.
- BOWLES, ROGER und NUNO GAROUPA (1997): Casual Police Corruption and the Economics of Crime, in: International Review of Law and Economics, 17 (1), 75-87.

- BRADY, JOE (2002): Corruption in Finland – nearly non at all, online verfügbar:
<http://virtual.finland.fi/finfo/english/corrupt.html>.
- BUCHANAN, JAMES MCGILL (1975): *The Limits of Liberty – Between Anarchy and Leviathan*, Chicago und London.
- CADOT, OLIVER (1987): Corruption as a Gamble, in: *Journal of Public Economics*, 33 (2), 223-244.
- CHANG, JUIN- JEN, LAI CHING- CHONG und C. C. YANG (2000): Casual police corruption and the economics of crime: Further results, in: *International Review of Law and Economics* 20, 35-51.
- CORNILS, KARIN (1997): Schweden, in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BARBARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayrischen Staatsministeriums der Justiz, Freiburg*.
- CURTI, HENNING (1999): *Abschreckung durch Strafe: Eine ökonomische Analyse der Kriminalität*, Wiesbaden.
- EIDE, ERLING, JORGEN AASNESS und TERJE SKJERPEN (1994): *Economics of Crime – Deterrence and the Rational Offender*, Amsterdam.
- ESER, ALBIN, MICHAEL ÜBERHOFEN und BARBARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayrischen Staatsministeriums der Justiz, Freiburg*.
- FRANK, ROBERT H. (1992): *Die Strategie der Emotionen*, München, Titel der Originalausgabe: *Passions within reason – The strategic role of emotions*, 1988, New York.

- FRIEDMAN, DAVID D. (1999): Why Not Hang Them All: The Virtues of Inefficient Punishment, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 107, No. 6, S259-S269.
- FRIEDMAN, DAVID D. und WILLIAM SJOSTROM (1993): Hanged for a sheep – the economics of marginal deterrence, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 22, 345-366.
- GOEL, RAJEEV und DANIEL RICH (1989): On the Economic Incentives for Taking Bribes, in: *Public Choice*, 61, 269-275.
- GROGGER, JEFFREY (1991): Certainty vs. Severity of Punishment, in: *Economic Inquiry*, Vol. 29, 297-309.
- HERRNSTEIN, RICHARD J. (1970): ON THE LAW OF EFFECT, IN: *JOURNAL OF EXPERIMENTAL ANALYSIS OF BEHAVIOR*, 13, 242-266.
- HERRNSTEIN, RICHARD J. (1974): Formal Properties of the Matching Law, in: *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, Vol. 21, No. 1, 159-164.
- HERRNSTEIN, RICHARD J. (1990): Rational Choice Theory – Necessary but not Sufficient, in: *American Psychologist*, Vol. 45, No. 3, 356-367.
- HERRNSTEIN, RICHARD J. und DRAZEN PRELEC (1993): Preferences or Principles: Alternative Guidelines for Choice, in: ZECKHAUSER, RICHARD J. (Hrsg.): *Strategy and Choice*, Cambridge, 319-341.
- HERRNSTEIN, RICHARD J. (1981): Self Control as a Response Strength, in: C. M. BRADSHAW, C. F. LOWE und PAUL A. SAMUELSON (Hrsg.): *Quantification of Steady-State Operant Behavior*, Amsterdam, 3-20.
- JAKOB, LINA (1996): Allmacht über den Tod hinaus, in: ai (amnesty international) – Journal, 4/96, online verfügbar: <http://www2.amnesty.de>, Datum des Abrufs: 02.01.2004.
- KAUFMANN, DANIEL (1997): CORRUPTION: THE FACTS, IN: *FOREIGN POLICY*, NR. 107, S.114 -131.

- KIWIT, DANIEL (1998): Die Institutionen des Marktes aus ordnungsökonomischer Perspektive, Freiburg.
- KOBOLDT, CHRISTIAN (1995): Ökonomik der Versuchung: Drogenverbot und Sozialvertragstheorie, Tübingen.
- LIEW, LEONG H. (1992): Corruption as a Form of Insurance, in: *European Journal of Political Economy*, 8 (3), 427-443.
- LOEWENSTEIN, GEORGE und DRAZEN PRELEC (1991): Negative Time Preference, in: *American Economic Review*, No. 81 (2), 347-352.
- MÜLLER, JENS (1996): Ökonomische Grundlagen der Generalprävention: Eine Auseinandersetzung mit kriminalökonomischen Modellen, Frankfurt am Main.
- PAPACHARALAMBOUS, CHARIS (1997): GRIECHENLAND, in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BABARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz*, Freiburg.
- PASHIGAN, B. PETER (1975): On the Control of Crime and Bribery, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 4, 311-349.
- POLINSKY, MITCHELL A. UND STEVEN SHAVELL (1979): The Optimal Tradeoff between the Probability and Magnitude of Fines, in: *American Economic Review*, Vol. 69, No. 5, 880-891.
- POSNER, RICHARD A. (1998): *Economic Analysis of Law*, 5th ed., London.
- RICHTER, THOMAS (1997): China (Volksrepublik), in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BABARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz*, Freiburg.

- SHAVELL, STEVEN (1985): Criminal Law and the optimal use of non-monetary sanctions as a deterrent, in: *Columbia Law Review*, Vol. 85, 1232-1262.
- STEINRÜCKEN, TORSTEN (2003): *Illegale Transaktionen und staatliches Handeln – eine institutionenökonomische Analyse korrupter Austauschbeziehungen*, Wiesbaden.
- STIGLER, GEORGE J. (1970): The Optimum Enforcement of Laws, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 78, 526-536.
- TANZI, VITO (1998): *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope, and Cures*, IMF Working Paper, WP 98/63, Washington.
- TANZI, VITO (1998a): Corruption and the Budget: Problems and Solutions, in: JAIN, ARVIND K. (Hrsg.): *Economics of corruption*, Norwell, 111-129.
- TELLENBACH, SILVIA (1997): Türkei, in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BABARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz, Freiburg*.
- THOMPSON, VELMA MONTOKA und EARL A. THOMPSON (1993): Achieving optimal fines for political bribery: A suggested political reform, in: *Public Choice*, 77, 773-791.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX (2003), online verfügbar: <http://www.transparency.org>
- ÜBERHOFEN, MICHAEL (1997): Österreich, in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BABARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz, Freiburg*.
- VEST, HANS (1997): Schweiz, in: ALBIN, ESER, MICHAEL ÜBERHOFEN und BABARA HUBER (Hrsg.) (1997): *Korruptionsbekämpfung*

durch Strafrecht: Ein rechtsvergleichendes Gutachten zu den Bestechungsdelikten im Auftrag des Bayrischen Staatsministeriums der Justiz, Freiburg.

WARNER JOHN, T. und SAUL PLEETER (2001): The Personal Discount Rate: Evidence from Military Downsizing Programs, in: American Economic Review, March 2001, 33-53.

WILSON UND HERRNSTEIN (1985): Crime and Human Nature, New York.

7. Ablasshandel: Eine ökonomische Einordnung

Björn A. Kuchinke und Leonarda Piazza***

*Penitentiam agite appropinquavit enim
regnum caelorum, Mt 4, 17*

1 Einleitung

Trotz neuer Ablasspraxis gehört für den Großteil der Menschen der Ablasshandel der Vergangenheit an. Somit gilt er entweder als eine historische Erscheinung oder aber als traditionelle Frömmigkeitsform, die in der pastoralen Praxis in Deutschland keine Bedeutung mehr hat. Aus diesem Grund ist der Ablass dem Denken der Menschen heute fremd. Dennoch wird weiter am Prinzip des Ablasses als Teil der geltenden Lehre der römisch-katholischen Kirche festgehalten. Dass der Ablass weiterhin zur geltenden Lehre der Kirche gehört, ergibt sich mit der Anpassung der Praxis an die moderne Zeit. So werden die Ablassforderungen der Kirchen kreativer und aktueller. Die kirchliche Ablasspraxis erhebt dabei den Anspruch, sich durch Solidarisierung und Zivilcourage auf soziale, ökologische und politische Botschaften zu beziehen, um neuen Anforderungen, Trends und Einstellungen gerecht zu werden.¹

Der vorliegende Beitrag hat zwei Ziele: Erstens soll die geschichtliche Entwicklung von Ablässen aufgezeigt werden. Zweitens wird

* Dr. rer. pol. Björn A. Kuchinke ist wissenschaftlicher Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre, Fachgebiet Wirtschaftspolitik der Technischen Universität Ilmenau.

** Cand. Dipl.-Kffr. Leonarda Piazza studiert Medienwirtschaft an der Technischen Universität Ilmenau.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei Herrn Dr. rer. pol. Sebastian Jaenichen für hilfreiche Anmerkungen und sachkundige Hinweise.

¹ Vgl. Fuchs (1993), S. 57 f.

das Ablasswesen vor dem Hintergrund alternativer ökonomischer Ansätze bewertet und kritisch durchleuchtet. In Kapitel 2 werden zunächst einige grundsätzliche, theoretische Überlegungen angestellt. Hierbei wird in einem ersten Schritt auf die Grundlagen des Marktes und des Marktversagens eingegangen. In einem zweiten Schritt sollen dann die wesentlichen Bestandteile des Ablasshandels identifiziert werden, die die Nutzung des Ablasses ausmachen. Der Schwerpunkt bei den Ausführungen liegt hierbei zum einen auf der Definition des Ablasses als solches und zum anderen auf der Ablassgewährung durch die Kirche. Seinen Abschluss findet das Kapitel mit dem Aufzeigen der geschichtlichen Entwicklung des Ablasshandels. In Kapitel 3 wird auf die ökonomische Einordnung von Ablasshandel eingegangen. Eine theoretische Einteilung von Gütern in Abhängigkeit von Informationsasymmetrien soll die ökonomische Betrachtung einleiten. Darauf aufbauend werden die Spezifika des Ablassmarktes vorgestellt. Abschließend folgt in Kapitel 4 eine Schlussbetrachtung.

2 Grundlagen der Analyse

2.1 Funktionsweise eines Marktes

Die Ökonomie beschäftigt sich zentral mit der Interaktion auf Märkten. Entsprechend einer häufig gebrauchten Definition treffen in einem Markt die Anbieter und Nachfrager von Gütern und Dienstleistungen zusammen. Somit definieren Nachfrage und Angebot den Markt eines Gutes.² Dabei sind Austauschprozesse in dieser Weise zu verstehen, dass es zu spontanen Interaktionen zwischen unabhängig und eigennützig handelnden Akteuren kommt. Typischerweise sind die Anbieter Unternehmen oder Firmen, die für die Produktion ihres Angebots Kosten beim Kauf der notwendigen Produktionsfaktoren anwenden müssen.

Die einzelnen Akteure auf der Nachfrage- und der Angebotseite erwarten durch Tausch ihre Ziele besser realisieren zu können, woraus sich Markt(Tausch)prozesse ergeben.³ Damit ist gemeint, dass

² Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (2006), S. 22.

³ Vgl. Fritsch/Wein/Ewers (1996), S. 4.

Wirtschaftssubjekte Bedürfnisse haben, die sie befriedigen möchten. Bedürfnisse entstehen zentral daraus, dass subjektiv ein Mangel empfunden wird. Es entsteht der Wunsch, diesen Mangel zu beseitigen. Die Bedürfnisbefriedigung erfolgt durch den Konsum von Gütern. Insofern stiften Güter einen Nutzen beim Konsumenten. Die Nachfrager bzw. Konsumenten treffen ihre Kaufentscheidungen in Abhängigkeit von ihren Präferenzen, den Preisen der angebotenen Güter und ihrem Einkommen (Budget).⁴ Mit Gütern sind sowohl materielle Güter als auch immaterielle Güter oder Dienstleistungen gemeint.⁵ Der Preis, der auf einem freien Markt zwischen mehreren Anbietern und Nachfragern zum Marktgleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage führt, wird als Marktpreis bezeichnet. Der Preis ist ein Indikator für die Knappheit eines Gutes, gemessen an der verfügbaren Menge.⁶

2.2 Marktversagen

Die Grundentscheidung für eine marktwirtschaftliche Ordnung beruht auf der Überzeugung, dass die Koordination über Märkte, also durch dezentrale, freie Entscheidungen der Individuen, zu besseren Ergebnissen führt als staatlich-bürokratische Lenkung.⁷ Dennoch kann es zu einem Marktversagen kommen, das heißt es kommt zu einem Abweichen von den in der Theorie erwarteten positiven Marktergebnissen. Es entsteht insofern eine Abweichung zwischen den aus der Theorie ableitbaren Empfehlungen und den individuellen Handlungen der Wirtschaftssubjekte, welche dem eigennützigen Verhalten der Akteure zugeschrieben wird. Diese Verhaltensweisen führen dann zu keiner maximalen gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt.⁸

Unter Marktversagen wird letztlich zusammengefasst, dass der Markt seine zugeordnete Koordinationsfunktion der optimalen Allokation aus prinzipiellen Gründen nicht erfüllen kann. Ein Wirken der Marktkräfte ohne adäquate Eingriffe oder Regeln führt zu un-

⁴ Vgl. Bester (2007), S. 1.

⁵ Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (2006), S. 4.

⁶ Vgl. Fritsch/Wein/Ewers (1996), S. 4.

⁷ Vgl. Fritsch/Wein/Ewers (1996), S. 285.

⁸ Vgl. Fritsch/Wein/Ewers (1996), S. 285.

erwünschten Ergebnissen.⁹ Welche Tatbestände und Gründe im Einzelnen zu einer einschränkenden Funktionsfähigkeit des Ablassmarktes und damit zu ineffizienten Ergebnissen führen können, wird im dritten Kapitel des Beitrags behandelt.

2.3 Grundlagen zum Ablasshandel

2.3.1 Definition von Ablass und Ablasshandel

Nach der Lehre der römisch-katholischen Kirche, festgehalten im Codex Iuris Canonici des Jahres 1983, dem Gesetzbuch des katholischen Kirchenrechts, bezeichnet ein Ablass einen „Nachlass zeitlicher Strafen vor Gott für Sünden, deren Schuld schon getilgt ist“.¹⁰ Ihn erlangt der disponente Gläubige als freiwillige geistliche Übung zur Tilgung „zeitlicher Sündenstrafen“.¹¹ Das heißt konkret, dass der Ablass nicht der Sünde und der Schuld gilt, sondern den zeitlichen Sündenstrafen. Genau diese zeitlichen Strafen können durch einen Ablass verkürzt werden.¹² Die Vergebung der Schuld erfolgt nicht durch den Ablass, sondern durch den Empfang des Bußsakraments.¹³ Es bleibt aber die zeitliche Sündenstrafe, für die Genugtuung durch Bußwerke zu leisten ist.¹⁴ Die zeitlichen Sündenstrafen werden als Auflage der kirchlichen Bußdisziplin verstanden.

Der Ablass ist als besonderer göttlicher Gnadenakt zu verstehen, der der eigentlichen Vergebung nachgelagert ist und durch verbindliche Rechtsakte und Regelungen der kirchlichen Autorität vermittelt wird.¹⁵ Ein Ablass liegt also vor, wenn eine päpstliche und bischöfliche Fürbittenabsolution bei Gott für Sünden eines Gläubigen erteilt wird.¹⁶

⁹ Vgl. Molitor (2006), S. 76 ff.

¹⁰ Walter u. a. (1993), S. 55 f.

¹¹ O. V. (1997), Nr. 1471.

¹² Vgl. Brandt (2008), S. 59 ff.

¹³ Vgl. Heim (2008), S. 237.

¹⁴ Vgl. Kremsmair (1993), S. 55 f.

¹⁵ Vgl. Moeller, B. (1996), S. 384.

¹⁶ Vgl. o. V. (1997), Nr. 1471 - 1473.

2.3.2 Gewährung eines Ablasses

Indem die Kirche Ablass gewährte, erhob sie den Anspruch, dass sie die Vollmacht habe, ihn zu gewähren.¹⁷ Grundlage dafür ist der „Schatz der Kirche“¹⁸, der zum einen aus dem vergossenen Blut Christi und zum anderen aus den Verdiensten Marias und der Heiligen bestehen.¹⁹ Der Kirche wurde in der Nachfolge der Apostel die Schlüsselgewalt gegeben.²⁰ Sie hat somit die Möglichkeit inne, den Gnadenschatz zu verwalten und auszuteilen.²¹ Die Gewährung des Ablasses kann nur durch die Personen ermöglicht werden, die nach römisch-katholischem Verständnis über die Jurisdiktionsgewalt, das heißt die Rechts- und Verwaltungshoheit verfügt. Für die Ablassverleihung ist in erster Linie der Papst zuständig oder diejenigen, denen der Papst diese Vollmacht zugesteht. Folglich den Vorstehern von Teilkirchen bzw. kurialen Dikasterien, den Kardinälen, und den Bischöfen. Niemand außer dem Papst darf die Vollmacht zur Ablassverleihung erteilen.²² Dogmatisiert wurde dieser Anspruch auf dem Konzil von Trient im Dekret über die Ablässe (1563). Der Ablass nach der katholischen Lehre wird somit durch verbindliche Rechtsakte und Regelungen der kirchlichen Autorität vermittelt und zu einem objektiven Heilsangebot der Kirche gemacht.²³

2.3.3 Ablassfähigkeit

Für die Gewinnung eines Ablasses sieht das kirchliche Recht eine Reihe von persönlichen Voraussetzungen vor. Damit jemand grundsätzlich fähig ist, einen Ablass zu empfangen, muss er zum einen getauft und zum anderen nicht exkommuniziert sein.²⁴ Er muss zumindest die allgemeine Absicht haben, Ablässe zu gewinnen und die auferlegten Pflichten innerhalb der vorgeschriebenen Zeit zu erfüllen. Dazu gehören u. a. die sakramentale Beichte, die Heilige Kommunion bei der Mitfeier der Eucharistie (des Messopfers bzw. des Altarsakramentes), das Zeugnis der Gemeinschaft mit der Kir-

¹⁷ Vgl. o. V. (1997), Nr. 1463.

¹⁸ O. V. (1997), Nr. 1477.

¹⁹ Vgl. Papst Paul VI. (1967) S. 5 ff.

²⁰ Vgl. o. V. (1997), Nr. 981.

²¹ Vgl. Johannes Paul II. (1999).

²² Vgl. Kremsmair (1993), S. 55 f.

²³ Vgl. Brandt (2008), S. 23.

²⁴ Vgl. Kremsmair (1993), S. 55 f.

che durch ein Gebet (in der Meinung) des Heiligen Vaters und als Letztes ein Werk der Buße bzw. der Nächstenliebe.²⁵ Zu jedem Ablass gehören daher auch heute noch entsprechende Taten wie beispielsweise die Wallfahrt zu einer Ablasskirche, Geldspenden an karitative Organisationen, soziales Engagement, Pilgerfahrten oder Teilnahmen an besonderen Gottesdiensten.²⁶

2.3.4 Formen des Ablasses

Der Ablass ist entweder ein Teilablass oder ein vollkommener Ablass, je nachdem ob er von der zeitlichen Strafe, die für die Sünden zu verbüßen ist, teilweise oder ganz befreit.²⁷ Der vollkommene Ablass kann durch die Erfüllung folgender drei Bedingungen gewonnen werden: 1. sakramentale Beichte, 2. eucharistische Kommunion und 3. Gebete (nach Meinung) des Heiligen Vaters.²⁸ Ein vollkommener Ablass ist der Erlass sämtlicher zeitlicher Sündenstrafen, was im Todesfall zur sofortigen visio beatifica (lat.: Gottesschau) führt, ohne den Zwischenzustand der Läuterung am Reinigungsort²⁹ durchleiden zu müssen.³⁰ Daraus folgernd ist ein Teilablass ein teilweiser Erlass zeitlicher Sündenfolgen bzw. eine Milderung des Purgatoriums (lat.: Fegefeuer).

Im Laufe der Zeit wurde eine temporäre Begrenzung nach Tagen, Monaten und Jahren aufgegeben. Ebenfalls nicht mehr gebräuchlich ist die Einteilung der Ablässe in persönliche, reale und lokale. Für die heutige katholische Ablasslehre und -praxis sind u. a. folgende Grundsätze und kirchliche Regelungen maßgeblich: Sowohl Teilablässe als auch vollkommene Ablässe kann der Gläubige entweder sich selbst oder fürbittweise Verstorbenen zuwenden, nicht hingegen anderen Lebenden.³¹ Seit Papst Sixtus IV. (1477) war es üblich, dass Lebende für Verstorbene einen Teilablass oder vollkommenen Ablass gewinnen können. Diese können immer auf eine Bitte hin zugewendet werden, indem der von den Lebenden gewonnene Ab-

²⁵ Vgl. o. V. (1997), Nr. 1473.

²⁶ Vgl. Brandt (2008), S. 196 ff.

²⁷ Vgl. Papst Paul VI. (1983).

²⁸ Vgl. Beck (1999), S. 142.

²⁹ Vgl. o. V. (1997), Nr. 1030.

³⁰ Vgl. Kremsmair (1993), S. 55 f.

³¹ Vgl. Kremsmair (1993), S. 55 f.

lass als stellvertretende Sühneleistung für den Verstorbenen dargebracht wird.³²

2.4 Geschichtliche Entwicklung des Ablasses

Der Ursprung für Vergebung von Sünden liegt in der Antike. Im frühen Christentum galt die Taufe als ein bewusster Akt der grundlegenden Umkehrung zu einem reinen und gottesfürchtigen Leben.³³ Begangene Sünden nach der Taufe wurden als Verrat an der Taufnade aufgefasst. Mit der Zeit wandelten sich die Ansichten. Das Problem von schweren Sünden nach der Taufe wurde dann auf dem Ersten Konzil von Nicäa (325) gelöst, indem die Bischöfe das Recht erhielten, Sünder bei nachweislich ernst gemeinter Reue einen Teil ihrer Bußzeit abzulassen. Seit dem Ende des 7. Jahrhunderts kamen Beichtbücher in Umlauf, die in tabellarischer Übersicht die Umwandlung der Kirchenstrafe in Geldspenden boten. Daraufhin entwickelte sich im 11. Jh. die erste Ablasspraxis, als südfranzösische und nordspanische Bischöfe Ablässe gewährten. So entstand ein juristisches Konzept: Die katholische Kirche verknüpfte die diesseitige Praxis mit jenseitigen Folgen. Die Praxis des vollkommenen Ablasses begann, als die Päpste Alexander II. (1063) und Urban II. (1095) den Teilnehmern am Kreuzzug den Nachlass aller zeitlichen Sündenstrafen bewilligten.³⁴ Es ergab sich, dass der Ablass als eine schöpferische Antwort auf eine neuartige Konstellation gesehen wurde, das bedeutet eine Entwicklung von der altkirchlichen öffentlichen Rekonziliationsbuße hin zur sakramentalen Privatbeichte.³⁵ In der Praxis hieß das, dass unmittelbar nach der Reue und dem privaten Sündenbekenntnis dem Büßenden von Priestern oder von Bischöfen die Absolution zugesprochen wurde. Diesen Absolutionen wurde schon bei Papst Gregor I. eine besondere Wirkung beigemessen, weil sich darin das ganze Gewicht der kirchlichen Schlüsselge-

³² Eine Anmerkung sei an dieser Stelle erlaubt: Die Zentralität des stellvertretenden Opfers für den christlichen Glauben und insbesondere für die christliche Soteriologie ist heute aufgrund der Verwässerung der Lehre im Verlauf des 20. Jahrhunderts nicht mehr völlig unbestritten. Dies kann und soll jedoch an dieser Stelle nicht weiter diskutiert werden.

³³ Vgl. o. V. (1997), Nr. 977 - 980.

³⁴ Vgl. Müller (1993), S. 54 f.

³⁵ Vgl. Paulus (1922/1923), S. 42.

walt zeigte. Damit war der sakramentale Vorgang abgeschlossen. Die Ableistung eines äquivalenten Ablasswerkes musste nun als Genugtuung nachträglich erbracht werden.³⁶ So wurde die außer-sakramentale Fürbittabsolution zu einem formellen Erlass einer fest bestimmten kirchlichen Bußstrafe und damit zu einem jurisdiktionalen Akt.³⁷

Seit dem 12. Jahrhundert konnten auch solche, die nicht persönlich in den Krieg zogen, gegen eine Geldzahlung Ablass erwerben. Seitdem wurde der Ablass eine wichtige Einnahmequelle der Kurie.³⁸ Erst im 13. Jahrhundert wurde die Ablasslehre auf ein neues Fundament gestellt, als erstmals Hugo von St. Cher im Jahr 1230 die Vorstellung vom Schatz der Kirche dokumentierte. Von dieser nun richterlichen Form der Ablassgewährung ging die Wirkung des Ablasses gar nicht mehr aus dem Ablasswerk des Pönitenten, sondern aus der Verfügungsgewalt des Papstes über den Schatz der Kirche her. So wurde der Ablass zu einem objektiven Heilsangebot der Kirche.³⁹ Zunächst noch mit dem Bußsakrament verbunden, wurde der Ablass schließlich von diesem getrennt. Seit Bonifatius IX. (1393) war der Jubiläumsablass mit dem Bußsakrament verankert und durch den Ablass der Erlass der von Gott verhängten Fegefeuerstrafen.

Ab dem 13. Jahrhundert wurden Ablässe nur zurückhaltend bewilligt, da gemäß der allgemein herrschenden Meinung überflüssige Ablässe den Bußwillen der Christen und die Schlüsselgewalt der Kirche ins Zwielficht bringen würden. Durch regelrechte Ablasskampagnen gefördert, wurde der Ablass zu einem wesentlichen Moment der spätmittelalterlichen Frömmigkeit. Seit Sixtus IV. (1477) gab es auch die Ablässe für die Toten.

Der Neubau der Peterskirche in Rom 1517, finanziert durch Geldablässe, führte zur öffentlichen Kritik Martin Luthers. Mit seinen 95

³⁶ Vgl. Brandt (2008), S. 21 f.

³⁷ Vgl. Poschmann (1951), S. 114.

³⁸ Als Römische Kurie (lat.: Curia Romana) wird seit etwa dem 11. Jahrhundert die Gesamtheit der Leitungs- und Verwaltungsorgane des Heiligen Stuhls für die römisch-katholische Kirche bezeichnet.

³⁹ Vgl. Brandt (2008), S. 23.

Thesen wendete er sich gegen den Ablass, der mit der Erfindung der Buchdruckerkunst seinen Höhepunkt in „Ablassbriefen“ und die Kommerzialisierung des Ablasshandels fand. Dieses Ablassgeschäft florierte derart, dass aus dem Ablassstreit der Anlass oder besser der letzte Auslöser zur Reformation geboten und letztlich sogar die Kirchenspaltung hervorgerufen wurde.⁴⁰

In einer verspäteten Reaktion auf die Kritik der Reformatoren hatte sich die katholische Kirche bemüht, Missbräuche im Ablasswesen abzustellen. Das Konzil von Trient (1545-63), das eine innerkirchliche Reformation versuchte, verbot die geldliche Ablassbewilligung. Anfang des 16. Jahrhunderts war diese Entwicklung weitgehend zum Abschluss gekommen; jedenfalls gab es nach 1518 keine Ablasskampagnen mehr.⁴¹

Der Katholizismus hat jedoch am Ablassbegriff als solches stets festgehalten und zugleich an der Ablassvollmacht. Ergebnis war die Erlassung einer Vielzahl von Reformdekreten.⁴² Die Durchführung der Dekrete ermöglichte die Reform in der Gesamtheit der katholischen Kirche und ihren lehrmäßigen Grundlagen, die für die nächsten vierhundert Jahre das Erscheinungsbild der katholischen Kirche bestimmten.

Eine weitere Neuregelung der Ablasspraxis ergab sich, als nach dem II. Vatikanischen Konzil Papst Paul VI. am 1. Januar 1967 die Apostolische Konstitution *Indulgentiarum Doctrina*⁴³ veröffentlichte. Mit dieser ergab sich eine deutliche Bekräftigung der traditionellen Ges-

⁴⁰ Vgl. Brandt (2008), S. 24. Tatsächlich ist die Reformation die Folge des jahrhundertelangen Investiturstreites. Ohne die interessengeleitete Unterstützung der Reformatoren, die auf eine Zerschlagung der kirchlichen Autorität abzielten, durch zahlreiche Reichsfürsten wäre die Reformation zwangsläufig gescheitert. Gewisse Entgleisungen der Ablasspraxis wirkte jedoch als willkommener Anlass für die antikatholische oder besser antirömische Bewegung der Reformatoren, die mit ihrem völligen Verwerfen des Ablasswesens freilich das Kind mit dem Bade ausschütteten und nolens volens die urchristliche Überzeugung von der notwendigen Solidarität zwischen *ecclesia militans* und *ecclesia expectans* verwarfen.

⁴¹ Vgl. Moeller (1991), S. 53-72.

⁴² Vgl. Brand (2008), S. 248 ff.

⁴³ Vgl. Papst Paul VI. (1967), S. 5-24.

talt der Ablasslehre: „Nichts ändert sich an der Art und Weise des Verstehens und der Auffassung der Ablässe“ kommentierte Paul IV. selbst die neue, heute geltende Konstitution.⁴⁴ Dies ließ sich beobachten, als Papst Johannes Paul II. einen vollkommenen Ablass als wesentliches Element der Feier zum Großen Jubiläum des Jahres 2000 verkündete.⁴⁵ Auch für die Teilnahme am XX. Weltjugendtag 2005 wurde ein vollkommener Sündenablass den Gläubigen gewährt, die von Sünde abgekehrt, an Andachten oder Gottesdiensten und am feierlichen Abschluss teilnahmen.⁴⁶ War zunächst für diesen Empfang die Anwesenheit auf dem Platz oder in der Sichtweite des Sponsors notwendig, so kann die Ablassgnade seit 1967 auch über Radio, seit 1985 über das Fernsehen und seit 1995 sogar über das Internet gültig empfangen werden.⁴⁷

3 Ökonomische Analyse

3.1 Ablass als immaterielles Wirtschaftsgut

Wie bereits erläutert, werden subjektiv empfundene Bedürfnisse von Wirtschaftssubjekten durch den Erwerb bzw. Konsum eines Gutes befriedigt.⁴⁸ Dabei können die konsumierten Güter sowohl aus materiellen als auch aus immateriellen Komponenten bestehen. Religiöse Dienstleistungen, wie der Ablass, erfüllen zu einem großen Teil den Tatbestand eines immateriellen Gutes, wie alternative Dienstleistungen auch. Ablässe sollen das Bedürfnis nach Seelenfrieden im Jenseits stillen oder umgekehrt: Der Gläubige hat das Bedürfnis Seelenfrieden zu erlangen und befriedigt dieses Bedürfnis mit dem Ablass. Wenn den Gläubigen nun eine Leistung angeboten wird, die der Bedürfnisbefriedigung als nützlich erachtet und knapp ist, dann steigt die positive Nutzenempfindung.⁴⁹

Theologen nennen diese Leistung u. a. auch Erlösung in einem Leben nach dem Tod. Die Ablassleistung wird üblicherweise durch die

⁴⁴ Heim (2008), S. 12.

⁴⁵ Vgl. Wakefield (1998).

⁴⁶ Vgl. Stafford (2005).

⁴⁷ Vgl. Papst Johannes Paul II (1999).

⁴⁸ Vgl. Kirsch (1993), S. 181 f.

⁴⁹ Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (2007), S. 6 ff.

Idee des Platzes im Himmel versinnbildlicht. Es stellt sich jedoch die Frage, inwiefern Himmelsplätze grundsätzlich knapp sein können. Im grundsätzlichen Verständnis gibt es keine Kapazitätsprobleme. Selbstverständlich gilt es zu beachten, dass es natürlich im Himmel letztendlich auch um die Hierarchie geht. Ganz gemäß dem Motto: Wie im Himmel also auch auf Erden! Fest steht jedenfalls, dass der Platz im Himmel mit Zugangsschranken belegt ist, die durch einen Ablass gemindert werden bzw. leichter überwunden werden können.⁵⁰

3.2 Ablass als Vertrauensgut

Um eine weitere Einordnung des Ablasses vornehmen zu können, sind Vorüberlegungen hinsichtlich von Information und Informationsasymmetrie erforderlich. Es kann in einer einfachen Definition angenommen werden, dass unter dem Begriff der Information „zweckorientiertes Wissen“ zu verstehen ist.⁵¹ Dabei soll die Information über die Qualität eines Gutes den Marktteilnehmern ermöglichen, den damit verbundenen individuellen Nutzen einzuschätzen.

Informationsprobleme können in Form von Unsicherheit und Unkenntnis bestehen. Unsicherheit meint das objektive Fehlen einer sicheren Information, Unkenntnis charakterisiert den unterschiedlichen Zugang von Anbietern und Nachfragern zu objektiv sicheren Informationen.⁵² Dies hat zur Folge, dass dann Informationsasymmetrie vorliegt, wenn eine Marktseite besser über die Qualität eines Gutes informiert ist als die andere, also Unkenntnis herrscht.

Zur Unterscheidung solcher mit Unkenntnis behafteter Güter hat Nelson (1970) die Differenzierung zwischen Such- und Erfahrungsgütern vorgenommen. Nelson bezeichnet Suchgüter als Güter ohne Informationsmängel, da beide Marktsubjekte die Gutqualität einordnen können. Die Eigenschaften des Gutes sind bereits vor dem Konsum, also bei der Suche bekannt oder können erkannt werden.

⁵⁰ Vgl. Schmidtchen (2006), S. 15.

⁵¹ Bössmann (1988), S. 185.

⁵² Vgl. Meyer (1990), S. 105.

Eine weitere Gütergruppe stellen die Erfahrungsgüter dar, wobei der grundlegende Unterschied darin liegt, dass ihre Produktqualität erst nach dem Kauf bzw. Konsum bewertet werden kann.⁵³ Hierbei kann es von Nöten sein, Vorwissen erlangt zu haben, um die Gütsqualität nach dem Konsum einschätzen zu können.

Die beiden genannten Gutstypen wurden von Darby und Karni (1973) um die Kategorie der Vertrauensgüter ergänzt.⁵⁴ Konsumenten können Vertrauensgüter auch nach Gebrauch nicht exakt qualitativ bewerten, da sich die Frage stellt, ob das Gut die erhoffte Folge hervorgerufen hat oder nicht. Der Konsument ist somit bei seiner Kaufentscheidung auf die von ihm vermutete Qualität angewiesen.⁵⁵ Gleichzeitig wird diesen Gütern zugeschrieben, dass auch der Anbieter die Qualität des Gutes ex ante nicht voll einschätzen kann und vor der gleichen Frage wie der Konsument steht: Ist der erhoffte Nutzen trotz oder wegen des Gutes eingetroffen? Für den vorliegenden, zu untersuchenden Objektbereich des Ablasshandels bedeutet dies, dass der Käufer, aber im Grunde - aus rein ökonomischer Sicht sogar der Anbieter - die Qualität des Ablasses ex ante nicht erkennen kann. Diese Einschätzung gilt natürlich auch - oder wäre die Formulierung zumindest besser? - für alle Nicht-Gläubigen bzw. Nicht-Anhänger der römisch-katholischen Kirche. Für die Gläubigen liegen die Dinge anders. Denn dadurch, dass die Kirche gewisse Wirkweisen des Ablasses qua Dogma zum *depositum fidei* hinzugefügt hat, behandelt sie diese Wirkungen wie feste Gewissheiten. Jeder Zweifel wäre eine schwere Sünde gegen Gott.⁵⁶

Dass die Qualität weder vor noch nach dem Kauf eindeutig und objektiv beurteilt werden kann - aus ökonomischer Sicht -, gilt zumindest für das jetzige Leben, denn der Ablass wird erst nach dem Ableben, also im Jenseits faktisch wirksam. Es ist also im Hier und Jetzt keinesfalls, auch nicht von Dritten⁵⁷, zu beurteilen, wie die Qualität

⁵³ Vgl. Nelson (1970), S. 312.

⁵⁴ Vgl. Darby/Karni (1973), S. 68 f.

⁵⁵ Vgl. Bester (2007), S. 46.

⁵⁶ Insofern könnten gläubige katholische Ökonomen hier eine andere Meinung vertreten bzw. es könnte bei diesen womöglich Konflikte zwischen dem Glauben auf der einen und der ökonomischen Rationalität auf der anderen Seite entstehen.

⁵⁷ Dies gilt zumindest für irdische Wesen.

des Ablasses ist. Damit würde sich ein Ablass in die Kategorie der Vertrauensgüter einordnen lassen. Wobei die Informationsasymmetrie bei Ablässen an sich noch größer als bei Vertrauensgütern allgemein einzustufen ist, da eine Qualitätsüberprüfung zu Lebzeiten nicht möglich ist.⁵⁸ Aufgrund der Ausführungen wird deutlich, dass auf jeden Fall eine Informationsasymmetrie zu Lasten des Ablassnachfragers vorliegt. Die Befriedigung der Bedürfnisse unterliegt folglich einer gewissen Unsicherheit. Dieser Umstand bewirkt, dass es für den Kunden maßgeblich auf die Vertrauenswürdigkeit der Kirche und deren Angebote ankommt.

3.3 Prinzipal-Agenten-Problematik

In der Prinzipal-Agent-Beziehung spielt die aufgezeigte Informationsasymmetrie eine tragende Rolle. Aus der Prämisse eines Informationsgefälles zwischen Transaktionspartnern ergeben sich konfliktionäre Folgeprobleme, die grundsätzlich als Prinzipal-Agent-Probleme benannt werden können. Zur Überwindung der Unsicherheiten bzw. der Informationsprobleme und den damit potenziell einhergehenden Wohlfahrtsverlusten kann im Allgemeinen über geeignete institutionelle Arrangements nachgedacht werden.⁵⁹ Allerdings existiert noch ein weiteres Glaubwürdigkeitsproblem: Die Glaubwürdigkeit der Agenten. Da das Verhältnis zwischen Gläubigen und der Kirche als Vertragsverhältnis interpretiert werden, eröffnet sich die Möglichkeit einer Erklärung der Kirche im Lichte der ökonomischen Vertragstheorie.⁶⁰ Die Mittler, genauer die Funktionäre der Kirche, fungieren in dieser Sicht als Agenten, und zwar im „Auftrag“ von zwei Prinzipalen: Gott einerseits und den Menschen oder Gläubigen andererseits. Die Agenten Gottes auf Er-

⁵⁸ Die Autoren verzichten an dieser Stelle darauf, einen neuen Begriff für diese Guts-kategorie einzuführen oder einen solchen zu diskutieren. Überdies: Es wäre so gesehen auch möglich, dass der Kauf eines Ablasses vielleicht keinen, vielleicht aber sogar einen negativen Nutzen stiftet, weil die Wartezeit im Fegefeuer unabhängig davon ist oder sich sogar verlängert. Es könnte natürlich auch sein, dass die Qualität des Ablasses auch nach dem Ableben nicht zu beurteilen ist. Die Autoren möchten hier nicht diskutieren, wie lange die Wartezeit unter alternativen Bedingungen ausfallen kann, darf oder soll.

⁵⁹ Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (2007), S. 452.

⁶⁰ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 258.

den waren zunächst einmal in der angenehmen Lage, selbst ihre Rolle zu definieren.⁶¹ Als Mittler zwischen Gott und den Menschen waren die Agenten nämlich nicht nur neutrale Zuteilungsinstanz von Plätzen im Himmel, sondern sie konnten auch die Höhe des Eintrittspreises in den Himmel, sowie die Buße zur Sühne von Sünden, festlegen – freilich unter dem Postulat des Leistungsfähigkeitsprinzips.⁶² Ob die Annahme der Zuweisung zu den Himmelsplätzen von oder durch Menschen, also den zuständigen Kirchenmitarbeitern erfolgt, ist nicht eindeutig. Faktisch, in der Praxis ist dies als richtig anzusehen, denn die Agenten waren oder sind in der Lage dazu, dies den Gläubigen zu vermitteln. Die kirchliche Lehre hat dieses Problem jedoch dadurch behoben, dass sie die Kirche zum Großsakrament erklärt, zum mystischen Leib Christi: Die Zuweisung von Himmelsplätzen wäre oder ist mithin kein menschliches Werk, wie von Schmidtchen falsch angenommen. Es geht nur um das menschliche Mittun, damit Gottes Gnade am Menschen wirken kann. Zu diesem Mittun ermunert die Kirche und stellt das einfache Hilfsmittel des Ablasses bereit, das so trivial ist, dass es auch schlechte Seelen verstehen.⁶³

Jeder Vertragspartner handelt dabei im eigenen Interesse.⁶⁴ Daher kann von individuellen Eigennutzen- oder Gewinnmaximierungsannahmen ausgegangen werden. Verschiedene Verhaltensweisen verursachen in der Beziehung zwischen Prinzipal und Agent Probleme.⁶⁵ Aus dem Dilemma der unvollständigen Information heraus kommt es z. B. zu dem Folgeproblem der adversen Selektion, das heißt dass beispielsweise nur die schlechten Agenten, aber auch Prinzipale in der Kirche verweilen. Dieses Problem soll jedoch hier nicht weiter ausgeführt werden.

⁶¹ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 267.

⁶² Vgl. Schmidtchen (2006), S. 15.

⁶³ Verglichen mit der buddhistischen Lehre, nach der man den Pfad von Weisheit und Erleuchtung betreten muss, ist die katholische Soteriologie insofern die „wahre Interessenvertretung des kleinen Mannes“.

⁶⁴ An dieser Stelle soll die ökonomische Annahme des nach Eigennutz handelnden Individuums nicht weiter diskutiert werden. Denn die Frage, ob sich das Agieren von Menschen mit einem Jenseitsglauben überhaupt materialistisch erfassen lässt, wird durch diese Annahme umgangen.

⁶⁵ Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (2007), S. 451 ff.

3.4 Nachfrage nach Ablässen

Am Anfang der ökonomischen Analyse des Ablasshandels steht ein Modell, in dem die Gewinnung eines Ablasses durch den Glauben an ein Leben nach dem Tod ausgelöst wird. Die ökonomische Analyse beginnt mit der Formulierung eines Haushaltsmodells im Sinne der bereits erläuterten Haushaltstheorie. Gläubige Menschen sind nun willens, für die Bereitstellung religiöser Dienstleistungen einen Preis zu zahlen.⁶⁶ Individuen bzw. Gläubige maximieren ihren Nutzen durch den Konsum von Ablässen im irdischen Leben und der erwarteten Belohnung in einem Leben nach dem Tod. Diese Belohnung im Jenseits wird als Grund für die religiöse Nachfrage angesehen und als Jenseits-Motiv bezeichnet.⁶⁷ Dies ist auch der wesentliche Unterschied der religiösen Nachfragen von anderen Nachfragen und bildet die Grundlage für die Ablassnachfrage. Dabei werden drei Motive für die Nutzung religiöser Güter unterschieden: Erstens das Konsummotiv, das sich auf die Teilnahme an kirchlichen Feiern bezieht. Zweitens das Heilsmotiv, das auf die Erlösung von den Sünden gerichtet ist und deshalb die Produktion religiöser Güter motiviert und drittens das Reputationsmotiv.⁶⁸ Letzteres ist auch als Motiv des sozialen Drucks zu verstehen, das auf die Erhöhung des eigenen wirtschaftlichen Erfolgs ausgerichtet ist. Hierbei kann auch eine Mitgliedschaft aus Furcht vor sozialer Ächtung im Reputationsmotiv angenommen werden.⁶⁹ Dies hat zur Folge, dass ein Gläubiger seinen Nutzen⁷⁰ maximiert, wenn die Kosten des Ablasses den Nutzen im Jenseits nicht übersteigen.⁷¹ Allerdings entscheidet sich der Nutzen aus dem Konsum dieses religiösen Gutes in Abhängigkeit von der Gewichtung der Motive. Das heißt, die Wirkung hängt davon ab, wie stark der Glaube an transzendente Dinge, das heißt die Existenz eines Jenseits, ist.⁷² Diese religiöse Wirklichkeit ist für einen Gläubigen nicht weniger relevant als die positiv-

⁶⁶ Vgl. Schmidtchen (2006), S. 13. Nicht gläubige Menschen wären dafür womöglich nicht bereit etwas zu zahlen.

⁶⁷ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 254 f.

⁶⁸ Vgl. Azzi/Ehrenberg (1975), S. 28 ff.

⁶⁹ Vgl. Schmidtchen (2006), S. 14 f.

⁷⁰ Der Nutzen ist praktisch die Nutzensumme der genannten drei Nutzenmotive bzw. -dimensionen.

⁷¹ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 256.

⁷² Vgl. Schmidtchen (2007) S. 264 ff.

wissenschaftlich erklärbare Wirklichkeit.⁷³ Der Ablass besteht u. a. aus einer Versprechung, die aufgrund ihres Inhalts im Transzendenten verankert ist. In diesem System ist er ein Angebot, das Ungewissheit über Größe, Dauer und Art seiner zeitlichen Sündenstrafen ist.⁷⁴ Der Gläubige ist dennoch überzeugt, dass das woran er glaubt zutrifft. Deshalb kann er aus dem religiösen Gut Nutzen ziehen.⁷⁵

3.5 Kirche als Unternehmen

Die Kirche bietet den Gläubigen durch den Ablass eine Dienstleistung an. Somit entspricht die Beziehung zwischen Kirche und Gläubigen einer Kundenbeziehung.⁷⁶ Zudem wird, aufgrund der im Buch von Ekelund (1996) angenommenen Analyse der Kirche als Gewinn maximierendes Unternehmen, die mittelalterliche römisch-katholische Kirche als eine monopolartige multinationale Unternehmung betrachtet. Als Monopolist kann sie dann bezeichnet werden, wenn es für die Nachfrager keine Möglichkeit gibt, auf den Ablass eines anderen Anbieters als Substitut auszuweichen. Nachdem die römisch-katholische Kirche ohne Zweifel als einziger Anbieter von Ablässen eingeordnet werden kann, ist sie sicherlich als Monopolist bezüglich des Ablasshandels zu sehen. Päpste und Kardinäle haben zudem stets alle finanziellen Angelegenheiten um den Ablasshandel kontrolliert und die langfristige strategische Planung vorgenommen.⁷⁷ Dabei könnte das Motiv hinter den Planungen z. B. rein fiskalischer Natur sein oder aber der Maximierung der „Seelenernte“. Das Verhalten konkurrierender Anbieter braucht die Kirche als monopolistischer Produzent somit bei ihrer Preislegung nicht zu berücksichtigen.⁷⁸ Dies gilt insbesondere deswegen, weil

⁷³ Vgl. Schmidtchen (2006), S. 13.

⁷⁴ Vgl. Brandt (2008), S. 150.

⁷⁵ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 264 f.

⁷⁶ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 260.

⁷⁷ Vgl. Ekelund u. a. (1996).

⁷⁸ Vgl. Bester (2007), S. 25. Dies ergibt sich auch schon daraus, dass die römisch-katholische Kirche sich als *una, sancta, catolica et apostolica* (credo) ansieht und damit als einzig wahre Kirche.

die Anhänger der römisch-katholischen Kirche andere Ablass nicht akzeptieren würden.⁷⁹

3.6 Externe Effekte beim Ablasshandel

In einer allgemeinen Definition sind externe Effekte dann vorhanden, wenn in der Produktions- bzw. Nutzenfunktion eines Individuums eine Variable enthalten ist, die nicht vom Individuum kontrolliert werden kann.⁸⁰ Das würde heißen, dass externe Effekte erst vorliegen, wenn die Produktion oder der Konsum eines Gutes, mit vorteilhaften bzw. nachteiligen Wirkungen auf einen Dritten verbunden ist, und diese über den Markt keine entsprechende Gegenleistung findet.⁸¹ Zur Abgrenzung der für ein Marktversagen relevanten Fälle lassen sich drei Arten von externen Effekten unterscheiden: pekuniäre, technologische und psychologische externe Effekte.⁸²

Negative externe Effekte, die durch den Handel mit Ablässen entstehen können, gehören als nicht marktliche Beziehung zwischen Wirtschaftssubjekten zu den Fällen des Marktversagens.⁸³ Von defekter marktlicher Koordination ist folglich dann zu sprechen, wenn die Anreize zu normkonformen Verhalten gesenkt werden oder aber das Ansehen der Kirche negativ beeinflusst wird. Belegt wird diese Annahme durch den Niedergang der Renaissancepäpste, wodurch der Verlust des Ansehens der Kirche letztendlich sogar bis zur Kirchenspaltung führte.⁸⁴ Damit verbunden sind zukünftige Kosten, die nicht adäquat in ihre eigene Kosten-Nutzen-Rechnung eingehen. Ersteres könnte entstehen, wenn Begünstigte den Ablass als „Freibrief“ für spätere Straftaten deuten⁸⁵ und dadurch die

⁷⁹ Zu erwähnen sei außerdem, dass religiöse Monopole grundsätzlich zu weniger Produktivität, Innovation und Selbstverständigung sowie zur Ineffizienz neigen. Vgl. Schmidtchen (2007), S. 267 f.

⁸⁰ Vgl. Fritsch/Wein/Ewers (1996), S. 74.

⁸¹ Vgl. Molitor (2006), S. 79.

⁸² Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele, (2006), S. 39.

⁸³ Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele, (2006), S. 13 f.

⁸⁴ Vgl. Tuchmann (1989), S. 141 ff.

⁸⁵ Dies hätte natürlich nichts mit der Lehre zu tun hätte, weil unvollkommene Reue (Reue aus Gottesfurcht) die Mindestvoraussetzung für das Wirken

Rechtssicherheit innerhalb des Verbreitungsgebietes verringert wird. Somit würden mehr Transaktionskosten entstehen, da die Kosten der Überwachung und Durchsetzung von Verträgen bei einer höheren Defektionsrate ebenfalls ansteigen dürften. Gesteigert wird diese Glaubwürdigkeit durch die Reputation der Kirche als Anbieter bzw. der Dauer der Marktpräsenz, welche bei der katholischen Kirche 2000 Jahre zählt, Zahl der Gläubigen usw.⁸⁶ Allerdings darf dabei nicht außer Acht gelassen werden, dass die Kirche durch den Ablasshandel auch einen Beitrag zur Erziehung zu Sitte, Anstand und der Befolgung der „10 Gebote“ leistet. Dies kann zum Aufbau und zur Festigung einer moralischen Gesellschaft bis hin zur Entlastung des Justizwesens führen.⁸⁷

4 Fazit

Der vorliegende Beitrag hat sich der Frage der ökonomischen Einordnung des Ablasshandels gestellt. Hierbei ging es nicht darum zu untersuchen, ob Ablässe und der Handel mit diesen volkswirtschaftlich wünschenswert sind, sondern welche volkswirtschaftlichen Fragen mit dem Ablasshandel verbunden werden können. Der Aufsatz leistet insofern einen Beitrag, den Ablasshandel vor dem Hintergrund alternativer ökonomischer Ansätze besser zu verstehen. Gleichzeitig soll der Beitrag verdeutlichen, welchen Grenzen diesen Markt unterliegt, die moralischer, ethischer oder sonstiger Natur sein können, und welche Spezifitäten diesen Markt ausmachen. Damit versucht der Beitrag auch, zumindest im Ansatz, eine Vermischung von Ökonomie, Theologie und weiteren wissenschaftlichen Ansätzen aus der Geschichte oder der Philosophie zu bewerkstelligen und auf den vorliegenden Objektbereich zu übertragen. Die Ergebnisse der Analyse sind aufgrund dessen vielfach nicht eindeutig.

Aus ökonomischer Sicht ist jedoch eindeutig, dass erhebliche Informationsasymmetrien hinsichtlich der Qualität von Ablässen bestehen. Diese liegen sowohl auf der Nachfrager- als auch auf der An-

des Ablasses ist. Besser ist die vollkommene Reue des Herzens. Die eitle Reue (aus Menschenfurcht) ist dagegen völlig nutzlos.

⁸⁶ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 266 f.

⁸⁷ Vgl. Schmidtchen (2007), S. 271.

bieterseite vor. Die marktliche Koordination, bei bestehendem Monopol der römisch-katholischen Kirche, scheint jedoch eher unproblematisch. Der Ablass als vollkommener Vertrag mit klarer Leistung und Gegenleistung ist vertragstheoretisch nicht zu verwerfen. Die religiöse Ablasspraxis geht von gläubigen Menschen aus, die die Existenz von Himmel und Hölle für sich voraussetzen und somit die Bereitschaft aufbringen, einen „Preis“ für ihre Sünden zu zahlen. Deshalb kann nicht von eigennützigem Verhalten der Kirche gesprochen werden. Sowohl die Kirche als auch der Ablasskonsument haben ihren Nutzen durch den Ablasshandel, der sehr wohl als ausgeglichen angesehen werden kann.

Dem Koordinationsmechanismus des Marktes wird dennoch häufig vorgeworfen, die moralischen Grundsätze und Werte nicht ausreichend zu berücksichtigen. Jedoch kann dies verworfen werden, da davon ausgegangen werden kann, dass nur diejenigen Ablässe nachfragen, die gläubig sind, das heißt sich nicht nur von ihren „Sünden freikaufen“ wollen, sondern es sich zur Aufgabe machen die „10 Gebote“ zu befolgen. Auch die Möglichkeit der Substitution des Ablasses durch „fromme Taten“ lässt die Ablasslehre in einem anderen Licht erscheinen. Angemessenen Ersatz bilden Spenden für karitative Zwecke, Gebete, Almosen an Bedürftige oder Pilgerreisen. Des Weiteren lässt sich anmerken, dass der Ablass heute nicht mehr mit den mittelalterlichen Ablassmissbräuchen verglichen werden kann, da insbesondere die finanzielle Motivation der Kirche, als auch die Fehlinterpretation der unbekümmerten Sündenbegehung der Pönitenten entfällt. Aufgrund der im Laufe der Zeit veränderten Rahmenbedingungen des Ablasshandels lässt sich sagen, dass der Ablass aus ökonomischer Sicht, aufgrund fester Regelwerke, nicht verwerflich ist.

Literaturverzeichnis

- AZZI, CORRY/EHRENBURG, RONALD G. (1975): Household Allocation of Time and Church Attendance, in: *Journal of Political Economy*, 83(1), S. 28., 27-56.
- BECK, HANS-GEORG (1999): *Das Handbuch der Kirchengeschichte*, Freiburg u. a.
- BESTER, HELMUT (2007): *Theorie der Industrieökonomik*. 5. Auflage, Berlin.
- BÖSSMANN, EVA (1988): Information, in: Albers, Willi et. al. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, Bd. 4, Frankfurt, S. 184-200.
- BRANDT, REINHARD (2008): *Lasst ab vom Ablass*. Ein evangelisches Plädoyer, Göttingen.
- DARBY, MICHAEL/KARNI, EDI (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: *Journal of Law & Economics*, 16(1), S. 67-88.
- EKELUND, ROBERT u. a. (1996): *Sacred Trust. The Medieval Church as an Economic Firm*, New York/Oxford.
- ENCHIRIDION INDULGENTIARUM (1999): *Normae de indulgentiis*, Libreria Editrice, Vaticana.
- FRITSCH, MICHAEL/WEIN, THOMAS/EWERS, HANS-JÜRGEN (1996): *Marktversagen und Wirtschaftspolitik*, 2. Auflage, München.
- FUCHS, OTTMAR (1993): Ablass VI.: Praktisch-theologisch, in: Walter, Kasper u. a. (Hrsg.): *Lexikon für Theologie und Kirche*, Erster Band, A bis Barcelona, 3. Auflage, Herder u. a.
- HEIM, MANFRED (2008): *Von Ablass bis Zölibat*, Kleines Lexikon der Kirchengeschichte, München.
- WALTER, KASPER u. a. (Hrsg., 1993): *Lexikon für Theologie und Kirche*. Erster Band. A bis Barcelona, 3. Auflage, Herder u. a.
- KIRSCH, GUY (1993): *Neue Politische Ökonomie*, 3. Auflage, Düsseldorf.
- KREMSMAIR, JOSEF (1993): Ablass IV.: Kirchenrechtlich, in: Walter, Kasper u. a. (Hrsg.): *Lexikon für Theologie und Kirche*, Erster Band, A bis Barcelona, 3. Auflage, Herder u. a.

- MEYER, DIRK (1990): Asymmetrische Informationen. Institutional Choice und die Funktion von Wertorientierungen, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 41, S. 104-121.
- MOELLER, BERND (1991): Die letzten Ablasskampagnen. Luthers Widerspruch gegen den Ablass in einem geschichtlichen Zusammenhang, Göttingen.
- MOELLER, BERND (1996): Geschichte des Christentums in Grundzügen, 6. Auflage, Göttingen.
- MOLITOR, BRUNO (2006): Wirtschaftspolitik, 7. Auflage, München.
- MÜLLER, GERHARD LUDWIG (1993): Ablass III.: Theologische Deutung, in: Walter Kasper u. a. (Hrsg.): Lexikon für Theologie und Kirche, Erster Band, A bis Barcelona, 3. Auflage, Herder u. a.
- NELSON, PHILLIP (1970): Information and Consumer Behavior, in: Journal of Political Economy, 78, S. 311-329.
- O. V. (1997): Katechismus der Katholischen Kirche, München.
- PAPST JOHANNES PAUL II. (1999): Generalaudienz, Mittwoch 29. September 1999, Rom.
- PAPST PAUL VI (1967): Apostolische Konstitution Indulgentiarum Doctrina über die Neuordnung des Ablasswesens, S. 5-24. Deutsche Übersetzung durchgängig zitiert nach: Handbuch der Ablässe. Normen und Gewährung, Bonn 1989, S. 69-93.
- PAULUS, NIKOLAUS (1922): Die Geschichte des Ablasses im Mittelalter. Vom Ursprung bis zur Mitte des 14. Jahrhunderts, Band 1 und 2., Darmstadt.
- POSCHMANN, BERNHARD (1951): Buße und Letzte Ölung, Freiburg.
- SCHMIDTCHEN, DIETER (2006): Kirche, Geld und Seelenheil. In: Zwischen Bibel und Wirtschaft. Gottesdienstliche Reden, Münster, S. 13-18.
- SCHMIDTCHEN, DIETER (2007): Ökonomik der Religion. Wettbewerb auf Märkten für Religiöse Dienstleistungen, in: Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 6, Ökonomie und Religion, Marburg, S. 251-274.
- SCHMIDTCHEN, DIETER (2007): Religionsökonomie, in: Erlei, Mathias (Hrsg.): Religion und Wirtschaft, Forum Clausthal, Clausthal.
- SCHUMANN, JOCHEN/MEYER, ULRICH/STRÖBELE, WOLFGANG (2006): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 8. Auflage, Heidelberg.

- STAFFORD, JAMES FRANCIS, KARD. DER HL. RÖMISCHEN KIRCHE (2005): Dekret der Apostolischen Pönitentiarie über die Sonderablässe anlässlich des XX. Weltjugendtages, 2. August 2005, Rom.
- TUCHMANN, BARBARA (1989): Die Torheit der Regierenden. Von Troja bis Vietnam, Frankfurt am Main.
- VORGRIMLER, HERBERT (1989): Handbuch der Ablässe. Normen und Gewährungen. Enchiridion indulgentiarum, Bonn, abgedruckt in: Wegsuche, Kleine Schriften zur Theologie, Band 2, 1998, Altenberg, S. 434-447.
- WAKEFIELD, WILLIAM KARD. BAUM (2000): Incarnationis Mysterium, Verkündigungsbulle des Großen Jubiläums des Jahres 2000, 19. November 1998, Rom.

8. Institutionenökonomische Ansätze zur Überwindung von Transaktionsproblemen bei illegalen Austauschbeziehungen

Torsten Steinrücken*

„Gewinn ist Segen, wenn man ihn nicht stiehlt!“ William Shakespeare, Der Kaufmann von Venedig

1 Vorbemerkungen

Die Berücksichtigung von Transaktionskosten bei der Analyse von Tauschhandlungen hat spätestens seit NORTH (1988) Eingang in ökonomische Analysen gefunden. Gerade bei der Analyse von illegalen Transaktionen offenbart das neoklassische Analyseinstrumentarium allerdings große Schwächen, denn bei illegalen Tauschakten ist die Gefahr des opportunistischen Verhaltens offenkundig und muss berücksichtigt werden. Da das neoklassische Konzept vollkommener Märkte gerade jene Institutionen außer Acht lässt, die einen marktlichen Austausch überhaupt erst ermöglichen, stellt es schon für viele legale Märkte kein hinreichendes Erklärungsmuster bereit, aber bei der Betrachtung illegaler Transaktionen sind die neoklassischen Annahmen und die hieraus abgeleiteten Aussagen noch weit weniger zutreffend.

Der vorliegende Beitrag analysiert die institutionellen Möglichkeiten illegale Austauschbeziehungen durchzuführen, trotz der

* Dr. rer. pol. Torsten Steinrücken ist Referent für Technologieförderung und -infrastruktur am Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Arbeit, Tel. 0361-3797532. E-mail: torsten.steinruecken@gmx.de. Der Beitrag stellt eine persönliche Meinungsäußerung des Autors dar und ist nicht als offizielle Stellungnahme des Thüringer Ministeriums für Wirtschaft, Technologie und Arbeit zu verstehen.

Schwierigkeiten bei der Anbahnung, dem Vollzug¹ und der Unmöglichkeit der Absicherung über die bestehende Rechtsordnung solcher Transaktionen. Das Verständnis, wie Transaktionshindernisse bei illegalen Austauschbeziehungen überwunden werden können, hilft bei der Suche nach Möglichkeiten solche Aktivitäten stärker einzuschränken. Der Beitrag veranschaulicht, wie (1) soziale Netzwerke, (2) demonstrativer Konsum, (3) die Mitgliedschaft in bestimmten Klubs, (4) Normen in kleinen Gruppen und (5) wiederholte Interaktion zur Überwindung von Transaktionsproblemen bei illegalen Transaktionen beitragen können.

Ohne die Berücksichtigung von solchen Institutionen zur Überwindung von Transaktionsproblemen bleibt eine Analyse von illegalen Austauschbeziehungen unvollständig. Die Rahmenbedingungen unter denen die Akteure handeln, unterscheiden sich bei illegalen Transaktionen ganz wesentlich von denen, die in neoklassischen Analysen gemeinhin unterstellt werden. In der Neoklassik müssen alle Vertragsbedingungen bekannt, die Vertragsparteien vollständig informiert und die Dimensionen des betreffenden Gutes relativ einfach feststellbar sein und sich für alle möglichen Kontingenzen nachprüfen lassen (NORTH (1988)². „In der klaren neoklassischen Theorie realisieren sich die Handelsgewinne ohne Transaktionskosten. Das bedeutet, die Parteien tauschen kostenlos, wissen alles über die andere Partei und die Durchsetzung ist vollkommen. In einer Welt mit vollständiger Information sind keine Institutionen notwendig. In einer Welt mit unvollständiger Information werden jedoch kooperative Lösungen zusammenbrechen, außer es bestehen Institutionen, welche den Individuen hinreichende Informationen

¹ Vgl. hierzu STEINRÜCKEN (2008, 135 ff.)

² „Preisbildende Märkte setzen genau abgegrenzte und durchgesetzte Eigentumsrechte voraus. Es muß möglich sein, die Dimensionen eines Gutes oder Leistung zu messen; zudem müssen die entsprechenden Rechte Ausschließlichkeit des Eigentums verleihen, es muss einen Durchsetzungsmechanismus geben, der den Gütertausch regelt. Kleine Zahlen von Tauschpartnern, die Möglichkeit des Opportunismus, Unsicherheit infolge des Fehlens genau abgegrenzter Eigentumsrechte oder die Unfähigkeit, Veränderungen der Vertragsbedingungen während der Gültigkeitsdauer eines Tauschvertrages vorherzusagen, resultieren alle in alternativen vertraglichen Vereinbarungen, die den Zweck haben, die auflaufenden Transaktions- oder Produktionskosten zu senken.“ NORTH (1988:43f.).

liefern, um Abweichungen zu überwachen.“ NORTH (1990:57 Übersetzung d. Verf.). Durch soziale Netzwerke, Klubs, Normen und Konventionen in kleineren Gruppen, ostentativer Konsum oder durch wiederholte Interaktionen kann eine Absicherung von illegalen Transaktionen erfolgen. Im Folgenden werden diese Institutionen in ihrer Wirkungsweise näher dargestellt.

2 Illegale Transaktionen und soziale Netzwerke

Gleichwohl die Organisation illegaler Tauschakte mit einigen Problemen verbunden ist, zeigt die Realität genügend Beispiele, in denen rechtsverletzende Tauschakte mit wechselseitigen Vorteilen stattfinden. Insofern müssen Institutionen existieren, die ebensolche Transaktionen ermöglichen. Da der gerichtliche Weg aus prinzipiellen Gründen versperrt ist³, bedarf es zur Durchsetzung illegaler Verträge anderer Institutionen. Illegale Tauschbeziehungen weisen in dieser Hinsicht viele Parallelen zu Tauschstrukturen in staatenlosen Gesellschaften auf. Hier wie dort ist die Möglichkeit, bindende und durchsetzbare Verträge zu schließen, eingeschränkt, da der Rückgriff auf eine staatliche Rechtsordnung nicht möglich ist⁴. „Der kennzeichnende Zustand einer primitiven Gesellschaft ist die Abwesenheit einer öffentlichen und souveränen Gewalt: Personen und speziell Gruppen konfrontieren jeden anderen nicht bloß mit ihren verschiedenen Interessen, sondern mit der erkennbaren Neigung und gewissem Recht zur physischen Durchsetzung dieser Interessen.“ SAHLINS (1965:140 Übersetzung d. Verf.).

³ „Corruption cannot be supported by legally enforceable contracts and yet corrupt agents are clearly able to sustain viable long-term relationships“ BOWLES (2000:473). Wie MACAULEY (1963) aufzeigt, werden Meinungsverschiedenheiten auch bei legalen marktlichen Austauschbeziehungen nur in Ausnahmefällen vor Gericht ausgetragen.

⁴ Vgl. POSNER (1980) für einen detaillierten Überblick zu Handel und Recht in staatenlosen 'primitiven' Gesellschaften. Dem Austausch von Geschenken kam bei Tauschaktivitäten in diesen Gesellschaften wesentlich höhere Bedeutung zu als in heutigen Gesellschaften. „The second very important principle is that the equivalence of the counter-gift is left to the giver, and it cannot be enforced by any kind of coercion.“ MALINOWSKI (1922/61:96).

In zumeist anthropologischen Veröffentlichungen finden sich Hinweise darauf, wie sich Tauschhandel in einer solchen, durch Unsicherheit und hohe Informationskosten geprägten, Welt herausbilden kann. Zentrale Bedeutung kommt dabei dem wechselseitigen Austausch von Geschenken und dem Aufbau von Vertrauen und Reputation zu. Denn je risikoreicher das Umfeld ist, in dem die Austauschbeziehungen stattfinden, umso mehr Informationen benötigen die einzelnen Vertragsparteien über den Transaktionspartner und die Bedingungen der Transaktion (PLATTNER (1989:211). Angesprochen ist hiermit nicht nur das Wissen um die Identität des potenziellen Geschäftspartners, sondern auch die Information über das getauschte Gut, den Preis und die jeweiligen Zahlungsbedingungen. In diesem Punkt, der Weitergabe von Informationen, haben soziale Netzwerke und Beziehungsgeflechte große Bedeutung und tragen wesentlich zum Funktionieren der Tauschhandlungen bei. Der Informationsaustausch über Bekannte und Freunde kann dazu beitragen, transaktionsrelevante Informationen zu verbreiten und auf diese Weise bestimmte Tauschhandlungen überhaupt erst zu ermöglichen⁵. WADE (1985:47) beschreibt die Weitergabe von transaktionsrelevanten Informationen bei korrupten Austauschbeziehungen in Indien wie folgt: „Engineers will generally tell each other, in hushed voices, how much they paid to get their post, and when two or three engineers are chatting together during an evening, the conversation may turn to how much recent transfers in the area have cost.“.

Durch soziale Beziehungen können Informationsvorsprünge erzielt werden, und das Verhalten des jeweiligen Transaktionspartners ist leichter zu prognostizieren. So argumentiert HAUCAP (1998:32): „Die Bedeutung stabiler langfristiger Beziehungen und anderer nicht rein preisgesteuerter Vertragsbeziehungen nimmt zu, je weniger standardisiert ein Gut ist oder je schwieriger es ist, das Produkt zu bewerten bzw. seine Eigenschaften objektiv festzustellen und Verträge

⁵ Auch in der Geschichte ist die Informationsweitergabe über soziale Netzwerke und Händlervereinigungen festzustellen. Dieser Informationsfluss ermöglichte es Händlern eine Reputation aufzubauen, ihre Ehrlichkeit zu signalisieren und gleichzeitig die des Handelspartners zu überprüfen. Vgl. hierzu GREIF (1989:879ff.).

gerichtlich durchzusetzen.“. Persönliche Beziehungen zwischen den Transaktionspartnern spielen insofern bei illegalen Austauschbeziehungen eine weitaus größere Rolle als bei anderen legalen marktlichen Transaktionen. Illegale Transaktionen finden auf einem Markt statt, in dem zum einen die latente Drohung mit Strafverfolgung, die Angst vor Täuschung und Irreführung und die Abwesenheit von schriftlichen Verträgen vorherrscht, gleichzeitig aber die Informationsbereitstellung und der Informationsfluss nur mangelhaft funktionieren und eine Unsicherheit bezüglich der Eigentumsrechte besteht. All diese Umstände erfordern es, dass die Nachfrage nach Schutz und Information weitaus höher ist als in legalen Märkten (GAMBETTA (1988:129). Die Identität der Akteure ist aus diesen Gründen für die Etablierung und Durchführung illegaler Tauschprozesse wichtig und nicht vernachlässigbar. Einige Transaktionen werden nur zwischen wechselseitig informierten und persönlich bekannten Partnern stattfinden. Langfristige Geschäftsbeziehungen, die auf Vertrauen basieren, können insofern nicht nur die Transaktionskosten des Tausches senken, sondern sind unter Umständen sogar essentiell dafür, dass es überhaupt zum Tausch kommt (BENPORATH (1980:1), HAUCAP (1998:37).

Persönliche Beziehungen können schlechterdings nur zu einer begrenzten Zahl von Individuen aufgebaut werden. Da aber eben solchen persönlichen Beziehungen eine große Bedeutung für die Durchführung illegaler Tauschakte zukommt, ist die Anzahl der Tauschpartner automatisch beschränkt. Dies bedeutet, dass Märkte, auf denen illegale Güter und Dienstleistungen getauscht werden, nicht ohne weiteres für jedermann zugänglich sind. Vielmehr existieren Zutrittsschranken, die bestimmte – persönlich unbekannte – Akteure vom Handel ausschließen. Um bestimmte illegale Transaktionen durchführen zu können, müssen zunächst einmal persönliche Beziehungen aufgebaut werden, welche dann später die Teilnahme an eben solchen Tauschbeziehungen ermöglichen.

Korruptionsfälle in vielen Ländern zeigen, dass vor allem Familienmitglieder in eben solche Transaktionen involviert sind. Eine Erklärung hierfür ist sicherlich in der stabilen sozialen Beziehung, der

damit verbundenen Vorhersehbarkeit⁶ des Verhaltens des anderen und der Vertrauenswürdigkeit zwischen Familienmitgliedern zu finden. Oder wie GRANOVETTER (1985:490) es ausdrückt: „In the family, there is no Prisoner's Dilemma because each is confident that the others can be counted on.“.

Der Aufbau von sozialen Beziehungen bedarf einer gewissen Zeit und ist mit dem Verbrauch von Ressourcen verbunden. Zwischen Familienmitgliedern sind diese Investitionen über einen langen Zeitraum hinweg erfolgt, so dass die Kosten des Aufbaus einer sozialen Beziehung nicht neu verausgabt werden müssen⁷. Die Organisation innerhalb der Familie bietet sich insbesondere dann an, wenn das Vertrauen in das Verhalten des Transaktionspartners sehr wichtig ist, gleichzeitig das Gebaren Außenstehender bzw. fremder Personen aber nur unzureichend beurteilt werden kann (ANDERSON (1995:43), HUSTED (1994:24)). Die engen emotionalen und sozialen Bindungen innerhalb der Familie erleichtern die Überwindung von potenziell konflikthaltigen Situationen (KIWIT (1998:115)).

Wenn bei der Suche nach einem entsprechenden Transaktionspartner jedoch nicht auf bestehende soziale bzw. persönliche Beziehungen zurückgegriffen werden kann, so lehrt die historische Beobachtung, dass auch durch das wechselseitige Darbringen von Geschenken Tauschhandel etabliert werden kann. In diesem Zusammenhang hat insbesondere der Geschenkaustausch des *Kularings* in Papua Neuguinea große Aufmerksamkeit auf sich gezogen⁸. Das Haupt-

⁶ Das tägliche Leben konfrontiert Familienangehörige mit vielfältigen Spielsituationen, die gemeinsam bewältigt werden müssen. Aus der Beobachtung dieses Verhaltens in der Vergangenheit lässt sich die Strategiewahl eines Familienmitglieds besser abschätzen als die einer weitgehend unbekannten Person. Diese bessere Vorhersehbarkeit des Verhaltens innerhalb der Familie kann natürlich auch zu dem Schluss führen, dass illegale Transaktionen mit den jeweiligen Familienmitgliedern nicht durchführbar sind.

⁷ „The family is the locale of transactions in which identity dominates (...)“ BEN-PORATH (1980:1). „The transformation of the biological event into a social relationship that may extend over several decades, involves voluntary behavior of both parties and options on both sides to break away.“ BEN-PORATH (1980:3).

⁸ Vgl. MALINOWSKI (1922/1961), SAHLINS (1965), MAUSS (1990) und für einen sehr guten Überblick HAUCAP (1998).

prinzip dieser Tauschbeziehungen bestand aus der Übergabe eines Geschenks, welches durch ein vergleichbares Gegengeschenk in einem entsprechendem Zeitraum vergolten wurde⁹. In primitiven Gesellschaften war die Erwidierung durch ein annähernd gleichwertiges Gegengeschenk zwar in der Theorie freiwillig, in der Praxis hingegen obligatorisch (MAUSS (1990:17)). Durch die Gabe eines Geschenks wurde die indirekte Verpflichtung zu einer Gegenleistung geschaffen. Prinzipiell verpflichtete zwar die Annahme eines Geschenks zu keiner Gegenleistung, gleichwohl war der wechselseitige Charakter offensichtlich (MAUSS (1990:17)). „The acceptance of a gift constitutes an obligation to repay out of a set of alternatives, which may be defined narrowly or broadly, explicitly or implicitly. (...) The refusal to accept a gift often signals mistrust. A return gift cancels an obligation.“ BEN-PORATH (1980:7).

Durch eine Geschenkzuwendung wird die Verpflichtung zu einem Gegengeschenk begründet und gleichzeitig das Tor zu einer längerfristigen persönlichen Beziehung geöffnet. Wie MAUSS (1990:56) den Geschenkaustausch des *Kularings* zutreffend charakterisiert, sind „die Empfänger von heute die Geber von morgen“¹⁰.

Parallele Verhaltensweisen lassen sich auch bei der Etablierung illegaler Tauschgeschäfte beobachten. Unter Zuhilfenahme des theoretischen Rückgriffs auf die Tauschrituale in staatenlosen Gesellschaften, lässt sich das von einigen Autoren erwähnte ‚Anfüttern‘ (DIETZ (1998), LAMBSDORFF (1997:16) deuten. Bei der Gabe eines Geschenks handelt sich nicht um einen anonymen Tausch, sondern um ein höchstpersönliches Geschäft, welches in der Hoffnung auf eine zukünftige Gegenleistung zur Durchführung gelangt¹¹. Der Austausch

⁹ „The main principle underlying the regulations of actual exchange is that the Kula consists in the bestowing of a ceremonial gift, which has to be repaid by an equivalent counter-gift after a lapse of time, be it a few hours or even minutes, though sometimes as much as a year or more may elapse between payments.“ MALINOWSKI (1922/1961:95).

¹⁰ SAHLINS (1965:139) führt zu dem Charakter des Geschenkaustauschs sehr treffend aus: „If friends make gifts, gifts make friends.“

¹¹ Die Geschenkübergaben wurden beim Kulahandel zeremoniell in der Öffentlichkeit durchgeführt (MALINOWSKI (1922/1961:83)). Diese öffentliche Komponente des Geschenkaustauschs fällt evidentermaßen bei illegalen

der Geschenke vollzieht sich insofern mit dem bewussten bzw. unbewussten Ziel, eine Gegenleistung zu erhalten bzw. eine persönliche Beziehung aufzubauen, die die Basis für spätere Austauschbeziehungen formt. Der BUNDESRECHNUNGSHOF (1998:12) argumentiert in ähnlicher Weise: „(Die) Annahme aufwendiger Geschenke sind das deutlichste und häufigste Anzeichen für Bestechlichkeit zu Gunsten des Auftragnehmers. Illegalion beginnt meist mit kleinen Geschenken und Gefälligkeiten.“.

Es erscheint plausibel zu vermuten, dass zunächst geringwertige Geschenke zwischen den Akteuren getauscht werden und sich auf diese Weise Vertrauen zwischen den Beteiligten herausbildet. Wenn schon kleinere Geschenke zurückgewiesen werden, so ist zu mutmaßen, dass andere Transaktionen mit diesem Akteur nicht Erfolg versprechend durchzuführen sind. Die Übergabe von Geschenken kann man mithin als Test für spätere Transaktionen ansehen. Von dem jeweiligen Verhalten des Gegenübers hängt es ab, ob ein Illegalionsversuch Erfolg versprechend erscheint. Mit dem Austausch von Geschenken ist insofern eine Signalwirkung verbunden, die die wechselseitigen Erwartungen der Transaktionspartner stabilisiert und helfen kann, den Problemen bei der Anbahnung und dem Vollzug des illegalen Geschäfts zu begegnen. Nutzen wir die eben angestellten Überlegungen und gehen der Frage nach, welche weiteren Verhaltensweisen dazu beitragen können, die zuvor angesprochenen Probleme bei der Etablierung und Durchführung illegaler Tauschakte zu überwinden¹². In diesem Zusammenhang wird auf die formale Argumentation von STEINRÜCKEN (2008, 135 ff.) zurückgegriffen.

Transaktionen zwischen Agent und Klient weg. Die Geschenkübergabe wird, so ist zu vermuten, unter Ausschluss der Öffentlichkeit vollzogen.

¹² Es gibt sicherlich noch weitere Möglichkeiten potenziell konflikthaltige Situationen bei illegalen Transaktionen zu überwinden. So ist beispielsweise die Einschaltung von ‚Maklern‘ denkbar, die die Anbahnung und Durchsetzung illegaler Transaktionen vereinfachen.

3 Signalisierung und demonstrativer Konsum

Angesichts der problembehafteten Suche nach einem entsprechenden Transaktionspartner zur Durchführung einer illegalen Transaktion ist es für potentielle Delinquenten wünschenswert, schon vor dem Versuch, ein illegales Tauschgeschäft anzubahnen, mehr Informationen über den jeweiligen Gegenüber zu besitzen und dessen Gruppenzuordnung zu kennen. Denn in diesem Fall könnten Anbahnungsversuche vermieden werden, die zur Sanktionierung führen. Daher besteht für sie ein Anreiz, nach Mechanismen zu suchen, die ihnen eine ex ante Zuordnung des potenziellen Tauschpartners zu den beiden Gruppen ermöglicht. Wie SPENCE (1974), POSNER, E. (1998) und HAUCAP (1998) zeigen, kann das einzelne Individuum durch demonstrativen Konsum bestimmter Markenartikel Signale aussenden und auf diese Weise den möglichen Geschäftspartnern Informationen über den eigenen Typus vermitteln. „Symbols matter because a person’s manifested attitude toward symbols tells others something about that person’s character. People rely heavily on this information when deciding whether to engage in cooperative behavior in all realms of life.“ POSNER, E. (1998:766f.).

Die Signalisierung der Bereitschaft zur Illegalion könnte beispielsweise durch den Konsum teurer Markenartikel erfolgen, die sich ein Akteur – gemessen an seinen legalen Einkommensverhältnissen – eigentlich nur schwerlich leisten kann. Dieses Signal könnte ein potenzieller Tauschpartner nun so interpretieren: Wenn das legale Einkommen zur Finanzierung kaum ausreicht, dann liegt die Vermutung nahe, dass dieser Akteur andere Einkommensquellen nutzt, möglicherweise illegaler Natur. Sendet ein Akteur ein solches Signal, könnte ein potenzieller Tauschpartner eine verstärkte Neigung verspüren, ein illegales Tauschgeschäft mit eben diesem Akteur zu etablieren, da er mutmaßt, dass es sich bei dem ostentativ konsumierenden Individuum um einen Akteur handelt, der bereit ist, regelwidrige Tauschakte durchzuführen¹³.

¹³ DOUGLAS und ISHERWOOD (1978:143) betonen: „Individual luxuries, acquired by themselves, signal nothing in particular. But in consistent array, understood by the other consumers, at least signals credit-worthiness.“.

4 Anbahnungsprobleme bei illegalen Transaktionen – ein Modell

Um die Wirkungen demonstrativen Konsums abzubilden, wird auf das erweiterte Modell von HAUCAP (1998:212ff.) zurückgegriffen. Geleitet von der Erkenntnis, dass illegale Transaktionen nur dann nutzenstiftende Auswirkungen für die beteiligten Akteure entfalten, sofern sie unentdeckt bleiben, ist schon die Anbahnung von eben solchen Geschäftsbeziehungen mit dem Risiko verbunden, an den ‚falschen‘ Transaktionspartner zu gelangen¹⁴. Aufgrund dessen erscheint es nicht sinnvoll, von jeglichen Anbahnungskosten zu abstrahieren und einfach das friktionslose Zusammentreffen von potenziellen Tauschpartnern zu unterstellen. Denn bei der Anbahnung eines Geschäfts besteht das Risiko der Aufdeckung und damit verbunden der Sanktionierung. Es sei im Folgenden – in Anlehnung an die Realität in vielen Ländern – unterstellt, dass schon bei der Aufdeckung des Versuchs, ein illegales Geschäft anzubahnen, durch eine dritte Partei Sanktionen wirksam werden¹⁵. Derjenige Akteur, der den Versuch unternommen hat, muss im Fall der Anzeige mit einer Strafe in Höhe von s_v rechnen, die mit Nutzeneinbußen in gleicher Höhe verbunden ist ($s_v > 0$). Es besteht also unter solchen Rahmenbedingungen die Gefahr, dass noch vor der Durchführung der illegalen Geschäftsbeziehung Sanktionen vollzogen werden.

Um das Entscheidungskalkül der Akteure bei der problembehafteten Suche nach einem Tauschpartner abzubilden, sei auf ein vereinfachtes Modell in Anlehnung an HAUCAP (1998:207f.) zurückgegriffen. Es soll in einer Gesellschaft zwei Typen von Individuen, L und

¹⁴ Für die Diskussion, welche Wirkungen die Sanktionierung einer versuchten Straftat (Raub, Diebstahl) auf das Entscheidungskalkül potenzieller Straftäter ausübt und ob der Versuch strafbar sein sollte: vgl. SHAVELL (1990), SHAVELL (1985:1249ff.) und FRIEDMAN (1991).

¹⁵ Im deutschen Strafrecht wird schon die Anbahnung korrupter Tauschakte mit Strafen geahndet. § 332 StGB: (1) Ein Amtsträger, (...) der einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen läßt oder annimmt, dass er eine Diensthandlung vorgenommen hat oder künftig vornehmen und dadurch seine Dienstpflichten verletzt hat oder verletzen würde, wird mit einer Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu fünf Jahren bestraft. (...) Der Versuch ist strafbar.

H , mit unterschiedlicher und exogen gegebener Einstellung zu illegalen Transaktionen geben. Die eine Gruppe von Akteuren (L) mit dem Anteil π (mit $\pi \in (0,1)$) an der Gesamtbevölkerung verspürt wenig Hemmung bei der Verletzung formeller Regeln. Ein anderer Teil der Bürger (H) mit dem Anteil $1-\pi$ lehnt hingegen illegale Handlungen aus Überzeugung ab¹⁶. Die Wahrscheinlichkeitsverteilung sei gegeben und allen Akteuren im Voraus bekannt. Es wissen mithin alle Individuen, dass die Gesamtbevölkerung aus diesen beiden Personengruppen mit den Anteilen π bzw. $1-\pi$ besteht. Die Akteure selbst kennen jedoch nur ihren eigenen Typ, die Zuordnung des jeweiligen Gegenübers können sie hingegen vor dem Anbahnungsversuch nicht ermitteln.

Bevor die Individuen den Typ ihres Gegenübers erfahren, muss sich jedes Individuum entscheiden, ob es seinen Willen bekundet, ein illegales Tauschgeschäft zu etablieren oder nicht. Diese Entscheidung soll mit x bezeichnet werden, wobei $x=1$ für den Versuch steht eine Beziehung aufzubauen und $x=0$ für eine Entscheidung dagegen. Die Spieler treffen ihre Entscheidung simultan. Damit das illegale Tauschgeschäft zur Durchführung gelangt, müssen zwei Akteure aufeinander treffen und diese wechselseitig ihren positiven Willen zur Durchführung eines solchen Geschäfts bekunden. Es sind mithin zwei positive Willenserklärungen notwendig, d.h. beide Akteure müssen $x=1$ wählen. Zur Vereinfachung sei unterstellt, dass sowohl die durch das illegale Geschäft erzielbaren Nutzen¹⁷ für die Akteure identisch sind (d.h. $e = e_K = e_A > 0$) als auch die alternativen Möglichkeiten der Nutzenerzielung für den Agent und den Klient sich gleichen (d.h. $c = c_K = c_A > 0$). Die Auszahlungen für einen Akteur hängen nun davon ab, auf welchen Transaktionspartner er bei der Anbahnung der Tauschbeziehung trifft.

¹⁶ Die moralische Qualität eines Bürgers kann beispielsweise durch die Sozialisation eines Menschen langfristig determiniert sein und aufgrund dessen kurzfristig nicht geändert werden.

¹⁷ Dieser Nutzen ist keine sichere Größe, sondern bildet den Nutzen ab, den ein Typ- L -Spieler aus einer illegalen Transaktion erwartet. Er hängt sowohl von der ex post Entdeckungswahrscheinlichkeit und der Höhe der Sanktion ab.

	Akteur vom Typ-L	Akteur vom Typ-H
Akteur vom Typ-L	(e, e)	$(-s_v, 0)$
Akteur vom Typ-H	$(0, -s_v)$	$(0, 0)$

Abb. 1: Auszahlungsmatrix bei Sanktionierung des Anbahnungsversuchs

Treffen sich zwei Individuen des Typ- L , so können diese ein illegales Tauschgeschäft etablieren und jeweils einen Nutzen in Höhe von e realisieren (mit $e > c$). Trifft ein Typ- L -Individuum hingegen auf einen Gegenüber vom Typ- H , so wird dieser den Vorschlag ablehnen und zugleich die Sanktionsinstanz von der Offerte unterrichten, wobei ihm durch die Anzeige des Versuchs keinerlei Kosten entstehen sollen¹⁸. Das Angebot endet in diesem Fall für den Typ- L -Spieler mit dem Vollzug der Strafe. Die Sanktion s_v mit $s_v > 0$ betrifft nur den Versuch der Anbahnung, sie ist unabhängig von der Sanktionierung die eintritt, wenn das illegale Tauschgeschäft ex post entdeckt wird. Diese ist schon im Erwartungsnutzen des illegalen Geschäfts(e) enthalten. Bekundet ein Typ- L -Spieler also dem ‚falschen‘ Spieler seine Intention, so führt dies zur sicheren Sanktionierung. Im Falle des Aufeinandertreffens zweier Typ- H -Individuen erfolgen keine Auszahlungen, da Mitglieder dieser Gruppe annahmegemäß selbst keine illegalen Tauschakte anbahnen und ausführen.

Da ein Typ- H -Individuum keine Nutzenveränderungen durch eine gesetzeswidrige Interaktion mit anderen Individuen erwartet, d.h. der Erwartungsnutzen aus dem illegalen Geschäft Null ist ($E_H = 0$), werden Akteure dieses Typs nie einen Anbahnungsversuch unter-

¹⁸ Es sei zunächst unterstellt, dass die Typ- H -Akteure ein Interesse intrinsischer Natur an der Anzeige eines Korruptionsversuchs hegen und diesbezügliche Anfragen der Typ- L -Spieler einer Sanktionsinstanz enthüllen. Sofern die intrinsische Motivation nicht hinreicht, um die Typ- H -Akteure zur Anzeige zu bewegen, sind auch extrinsische Belohnungen (Prämien) denkbar, die Anreize zur Benachrichtigung setzen.

nehmen, d.h. immer $x=0$ spielen. Ihre alternativen Möglichkeiten zur Nutzenerzielung sind positiv ($c > 0$) und damit größer als E_H . Anders hingegen stellt sich die Situation für einen Akteur vom Typ- L dar. Der erwartete Nutzen für den Agenten bzw. Klienten vom Typ- L ergibt sich als:

$$(1) \quad E_L = \pi e - (1 - \pi)s_v$$

Da die einzelnen Akteure keinerlei Informationen über die Gruppenzugehörigkeit des Gegenübers besitzen, hängt der erwartete Nutzen einer illegalen Transaktion von den Anteilen der beiden Gruppen an der Gesamtbevölkerung ab. Mit der Wahrscheinlichkeit π wird ein Typ- L -Spieler auf einen Akteur seines Typs treffen und kann den erwarteten Nutzen in Höhe von e realisieren, mit der Wahrscheinlichkeit $1 - \pi$ muss er mit der Strafe s_v rechnen. Wie die Gleichung (1) zeigt, hängt die Entscheidung, einen Versuch zum Beziehungsaufbau zu starten, wesentlich von dem gesamten Anteil an Typ- L -Individuen in einer Population ab. Je größer dieser Anteil innerhalb einer Gesellschaft, umso größer ist der erwartete Nutzen aus einer illegalen Geschäftsbeziehung, unter Berücksichtigung des Sanktionsrisikos bei der Anbahnung. Sind alle Individuen in einer Population dem Typ- L zuzuordnen (d.h. $\pi = 1$), dann ist die Suche nach einem Transaktionspartner problemfrei, alsdann besteht – unter den hier getroffenen Annahmen – keinerlei Sanktionsrisiko bei der Anbahnung des illegalen Tauschaktes und $E_L = e$.

Sind jedoch nicht alle Personen in einer Gesellschaft vom Typus L , so muss ein Typ- L -Individuum das Risiko der Sanktionierung des Anbahnungsversuchs explizit berücksichtigen. Ein Akteur dieses Typs wird dann geneigt sein, einen Versuch zu starten, eine solche Beziehung zu knüpfen, wenn der Erwartungsnutzen – unter Berücksichtigung des Risikos an den ‚falschen‘ Transaktionspartner zu gelangen – über dem Nutzen liegt, den er in einer anderweitigen Betätigung erzielen kann, d.h. wenn $E_L > c$ ist. Unter Nutzung von Gleichung (1) lässt sich diese Ungleichung umformen zu:

$$(2) \quad \pi e - (1 - \pi)s_v > c$$

$$(3) \quad \pi > \frac{c + s_V}{e + s_V}$$

Ist die Ungleichung (3) erfüllt, so ist es für ein Typ- L -Individuum vorteilhaft, zu versuchen, Geschäftsbeziehungen zu einem anderen Typ- L -Spieler zu etablieren, auch unter der Gefahr, auf einen Typ- H -Spieler zu treffen. In diesem Fall bildet das Strategienpaar (Typ- $H: x=0$, Typ- $L: x=1$) ein Nash-Gleichgewicht, da kein Individuum sich durch das Spielen einer anderen Strategie besser stellen kann, gegeben die Strategien aller anderen Akteure. Dieser Zustand stellt ein Trenngleichgewicht dar, da die Akteure der beiden Gruppen unterschiedliche Strategien wählen. Während dessen Typ- H -Akteure $x=0$ spielen, versuchen die Typ- L -Spieler, eine Geschäftsbeziehung anzubahnen und spielen $x=1$. Die erwartete Auszahlung ergibt sich für einen Typ- L -Spieler im Trenngleichgewicht als:

$$(4) \quad E_L^T = \pi e - (1 - \pi)s_V .$$

Ist die Ungleichung (3) hingegen nicht erfüllt, so verfolgen alle Akteure die gleiche Strategie. In dieser Situation stellt sich ein Mischgleichgewicht ein, sowohl die Typ- H -Individuen als auch die Typ- L -Individuen spielen $x=0$ und es kommen keinerlei illegale Transaktionen zustande. In dieser Situation werden beide Spielertypen einen Nutzen in Höhe von c realisieren.

$$(5) \quad E_L^M = E_H = c$$

Kennen die Typ- L -Akteure nur ihre eigene Gruppenzuordnung und können sie die des jeweiligen Gegenübers nicht ermitteln, so bereitet ihnen diese Unkenntnis Nutzeneinbußen. In einer Welt mit vollkommener Information könnten die Typ- L -Spieler die Typ- H -Spieler erkennen und werden es im Falle des Aufeinandertreffens vorziehen, keinen Versuch zum Beziehungsaufbau zu lancieren und stattdessen auf alternative Nutzenquellen zurückgreifen. Der Erwartungsnutzen eines Typ- L -Spielers in einer Welt vollkommener Information ergibt sich als:

$$(6) \quad E_L^{Info} = \pi e + (1 - \pi)c$$

Mit der Wahrscheinlichkeit π trifft er auf einen anderen Typ- L -Spieler und wird eine strafbare Transaktion durchführen, mit der Wahrscheinlichkeit $1-\pi$ wird er erkennen, dass er sich einem Typ- H -Spieler gegenübersteht, einen Anbahnungsversuch unterlassen und nur einen Nutzen in Höhe von c realisieren. Im Vergleich mit einer solchen hypothetischen Situation, in der Anbieter und Nachfrager unter vollkommener Information handeln und der Typ eines jeden Individuums Allgemeinwissen ist, verursacht das angenommene Informationsdefizit den Typ- L -Individuen Nutzeneinbußen. Denn stellt sich ein Trenngleichgewicht ein, d.h. ist die Ungleichung (3) erfüllt, so ergeben sich Nutzenverluste für einen Typ- L -Spieler in Höhe von:

$$(7) \quad \Delta E_L^T = E_L^{Info} - E_L^T = (1-\pi)(c + s_V).$$

Vergleicht man den Zustand im Mischgleichgewicht – also wo keinerlei illegale Tauschakte stattfinden – mit der Situation, die sich bei vollkommener Informationslage ergibt, so bemisst sich der Nutzenverlust der Typ- L -Spieler auf:

$$(8) \quad \Delta E_L^M = E_L^{Info} - E_L^M = \pi(e - c)$$

Berücksichtigt man die risikobehaftete Suche nach einem entsprechenden Transaktionspartner explizit, so zeigt sich, dass allein schon die Sanktionierung des Versuches eine illegale Beziehung zu knüpfen, die Durchführung solcher Transaktionen unterbinden kann. Selbst wenn die erwarteten Auszahlungen aus dem illegalen Geschäft sehr hoch sind, kann ein niedriger Anteil an potenziellen Transaktionspartnern das Zustandekommen einer illegalen Transaktionen unterminieren. Sofern die Ungleichung (3) nicht erfüllt ist, unterbleiben illegale Transaktionen ganz, obwohl deren Durchführung – bei Abwesenheit des Anbahnungsrisikos – Nutzengewinne in Aussicht stellt.

Je höher der Anteil der Typ- L -Akteure in einer Gesellschaft ist, umso höher muss jedoch s_V gewählt werden, damit schon die Bestrafung des Versuches eine hinreichende Abschreckung bewirkt. Die

erforderliche Höhe von s_V lässt sich in der hier gewählten Modellbeachtung gleichfalls bestimmen. Risikoneutrale Typ- L -Spieler sind indifferent zwischen der Ausschöpfung alternativer Nutzenquellen und dem Antrag zur Durchführung einer strafbaren Transaktion, sofern die mit den jeweiligen Alternativen verbundenen erwarteten Nutzen sich gleichen, d.h. wenn $E_L = c$. Setzt man für E_L die in Gleichung (1) angegebenen Werte ein, so erhält man durch Umstellen:

$$(9) \quad s_V^* = \frac{\pi c - c}{1 - \pi}$$

Liegt die Sanktion über s_V^* , so spielen die Typ- L -Akteure $x = 0$, ist die Sanktion hingegen geringer als s_V^* bemessen, so ist es für Typ- L -Akteure vorteilhaft $x = 1$ zu spielen und den Versuch zu unternehmen, eine widerrechtliche Transaktion zu formen. Da ohne das Bemühen eine strafbare Transaktion zu etablieren, selbige auch nicht zur Durchführung gelangt, können durch die Bestrafung des Anbahnungsversuchs gesetzeswidrige Austauschbeziehungen verhindert werden, sofern die Sanktion s_V^* übersteigt¹⁹. Grafisch lässt sich dies wie folgt fassen:

¹⁹ Sofern alle Individuen in der Bevölkerung vom Typus L sind, d.h. $\pi = 1$, dann hätte selbst die höchste Strafe keine abschreckende Wirkung und die Sanktionierung eines Anbahnungsversuchs wäre wirkungslos, da kein solcher jemals zur Anzeige gebracht würde.

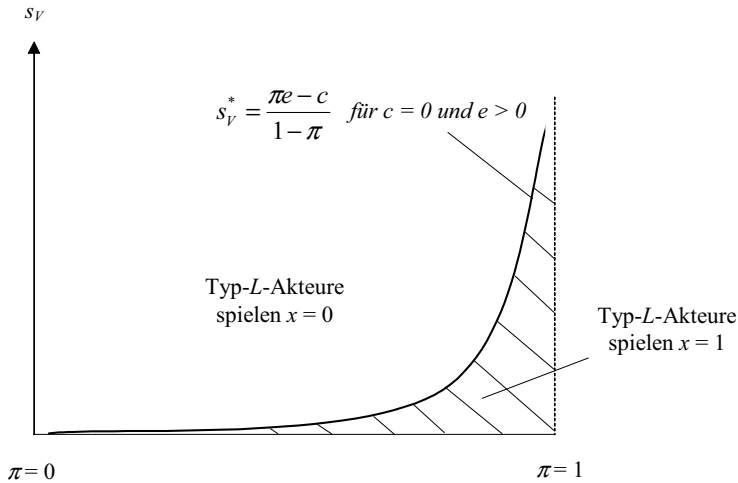


Abb. 2: Anteil der Typ-L-Spieler und Sanktionierung des Anbahnungsversuchs

Allein die Sanktionierung des Anbahnungsversuchs kann somit ausreichen, die Durchführung illegaler Transaktionen zu unterbinden²⁰. Je höher der Anteil der Typ-L-Akteure in einer Gesellschaft ist, umso stärker muss der Versuch zum Aufbau einer illegalen Austauschbeziehung sanktioniert werden, um den Typ-L-Akteuren den Anreiz zu nehmen, strafbare Austauschbeziehungen zu knüpfen. Die Strafandrohung für den Versuch der Anbahnung erhöht somit die straftatenabschreckende Wirkung über eine Anhebung der ins-

²⁰ FRIEDMAN (1991) und SHAVELL (1990) diskutieren die interessante Frage, ob auch Versuche eine kriminelle Straftat zu begehen bestraft werden sollten, die offensichtlich ergebnislos enden. Sollte beispielsweise ein versuchter Mord durch Voodoo-Kult (Stechen in eine Strohfigur) ebenso bestraft werden wie ein Mordversuch mit Gift? SHAVELL (1990) argumentiert, dass augenscheinlich untaugliche Versuche eine Straftat zu begehen auch keinen Schaden erwarten lassen und aus diesem Grund nicht sanktioniert werden sollten. FRIEDMAN (1991) hingegen bezieht in seinen Überlegungen stärker die subjektive Einschätzung der potenziellen Straftäter über die Wirksamkeit des Versuchs mit ein und gelangt zu dem Schluss, dass auch die Bestrafung offenbar untauglicher Versuche, eine Straftat zu begehen, eine abschreckende Wirkung ausübt.

gesamt zu erwarteten Sanktion²¹. In einer solchen Welt ist es möglich, sowohl ex ante (s_r) als auch ex post (s_i) Strafen zu empfangen, was die Opportunitätskosten krimineller Aktivität anhebt.

5 Signalisierung & demonstrativer Konsum

Die eben angestellten Überlegungen werden nun um die Annahme erweitert, dass die Akteure vor dem Versuch ein illegales Tauschgeschäft anzubahnen, Signale demonstrativen Konsums aussenden können. Den Spielern sei wiederum bekannt, dass die Wahrscheinlichkeit auf ein Typ- L -Individuum zu treffen, π und die Wahrscheinlichkeit auf ein Typ- H -Individuum zu treffen, $1-\pi$ beträgt. Die Spieler haben im Unterschied zur vorherigen Argumentation jetzt aber die Möglichkeit, durch den Kauf bestimmter Güter ein Signal auszusenden. Durch den Konsum dieses betreffenden Signalgutes erleiden die Akteure Nettonutzeneinbußen in Höhe von a (mit $a > 0$), da der Preis dieses Gutes über seinem direkten Gebrauchsnutzen liegt. Die Spieler entscheiden nun, ob sie dem jeweiligen Gegenüber ein Signal in Form demonstrativen Konsums senden oder nicht. Die Entscheidung $d = 1$ steht für demonstrativen Konsum, die Entscheidung $d = 0$ für nicht konsumieren. Die eigene Entscheidung, ostentativ zu konsumieren oder nicht, wird mit d_E bezeichnet, die des Partners mit d_P . Nachdem die Individuen beobachtet haben, ob ihr Gegenüber demonstrativ konsumiert, entscheiden sich beide simultan²² für oder gegen den Versuch ein illegales Tauschgeschäft anzubahnen.

Die Akteure stellen vor dem Versuch, ein illegales Tauschgeschäft einzuleiten, Mutmaßungen hinsichtlich der Typzuordnung des Gegenübers an. Diese Mutmaßungen werden von der Entscheidung beeinflusst, ob ein Akteur Signale sendet oder nicht. Diese Vermu-

²¹ Es sei noch einmal betont, dass eine härtere Sanktionierung des Anbahnungsversuchs nur dann die erhoffte Wirkung entfalten kann, wenn solche Versuche auch zur Anzeige gelangen.

²² Die Annahme der simultanen Signalsendung ist erforderlich, da ansonsten die Akteure auf das Signal des Gegenübers warten könnten. Dies würde die Möglichkeit zum Trittbrettfahren ermöglichen.

tungen (v) der Spieler über den Typus des Mitspielers werden in Anlehnung an HAUCAP (1998:215) im Folgenden mit $v(P=j | d_p)$ bezeichnet, wobei j für den Typus des zugelosten Partners, P , steht, mit $j \in \{L, H\}$. Die Vermutung $v(P=j | d_p)$ gibt an, wie hoch ein Spieler bei gegebenem Wert d_p die Wahrscheinlichkeit einschätzt, dass $P = j$ ist. Beobachtet ein Akteur, dass sein Gegenüber ein Signal aussendet, so wird er seine Wahrscheinlichkeitseinschätzung über die Gruppenzugehörigkeit des Partners entsprechend anpassen. Welche Strategien werden die Akteure unter diesen Bedingungen verfolgen?

Für einen Spieler vom Typ- H ist es offensichtlich wenig vorteilhaft, demonstrativ zu konsumieren, da dieser Konsum mit Nutzeneinbußen verbunden ist und demgegenüber Nutzenzuwächse durch die illegale Interaktion mit anderen Spielern nicht erwartet werden. Dies bedeutet, dass ein Typ- H -Individuum – sofern die Signalisierung, wie angenommen, Nutzeneinbußen verursacht – nie ein Signal senden wird, d.h. immer $d = 0$ spielt. Anders stellt sich indes die Situation der Typ- L -Individuen dar. Für sie kann es durchaus vorteilhaft sein, demonstrativ zu konsumieren. Das Senden eines Signals kann dem Gegenüber den eigenen Typus signalisieren und hierdurch können, sofern der andere Spieler ebenso verfährt, Anbahnungsversuche mit einem Typ- H -Akteur vermieden werden, die ja – im vorangegangenen Modell – annahmegemäß zur sicheren Sanktionierung führen.

Betrachten wir folgende Strategie der Typ- L -Akteure: Sende immer ein Signal in Form demonstrativen Konsums ($d_e = 1$) und unternimm einen Anbahnungsversuch ($x = 1$), sofern der potenzielle Tauschpartner auch demonstrativ konsumiert ($d_p = 1$). Ist kein Signal des Gegenübers zu beobachten ($d_p = 0$), wähle $x = 0$. Ausgehend von den Vermutungen der Individuen kann durch demonstrativen Konsum dem Gegenüber der eigene Typus signalisiert werden. Sendet der Gegenüber kein Signal, so liegt die Vermutung nahe, dass es sich um einen Typ- H -Spieler handelt, sendet er hingegen ein Signal, besteht die Erwartung, dass es sich um einen Typ- L -Spieler handelt. Sofern der erwartete Auszahlungszuwachs durch das Senden des Signals die Signalkosten übersteigt, d.h. Bedingung (10) gilt,

bilden sich die Akteure folgende Vermutungen über die Typ-Zugehörigkeit des Partners: $d_p = 0 \rightarrow P = H$ und $d_p = 1 \rightarrow P = L$.

$$(10) \quad \pi(e - c) > a$$

Wenn die Bedingung (10) erfüllt ist, hat kein Spieler unter den gegebenen Vermutungen einen Anreiz, von der oben angegebenen Strategie abzuweichen. Die Vermutungen $v(P = H|d_p = 0) = 1$ bzw. $v(P = L|d_p = 1) = 1$ bilden dann ein perfekt separierendes Bayesianisches Gleichgewicht²³. Alle Typ-*L*-Spieler werden ein Signal senden, denn in diesem Fall übersteigt der erwartete Auszahlungszuwachs ($\pi(e - c)$) durch die sichere Kooperation mit einem Partner gleichen Typs die Signalkosten (a). Ein Typ-*L*-Spieler ist in diesem Fall bereit, ein Signal zu senden, da hierdurch seine erwarteten Auszahlungen steigen. Gleichzeitig senden Typ-*H*-Spieler ein solches Signal nicht, da hiermit Kosten verbunden sind, sie aber aus illegalen Interaktionen mit anderen Akteuren keine Nutzenzuwächse erwarten. Bei den gegebenen Vermutungen der Typ-*L*-Spieler ist es ferner sinnvoll, nur eine Beziehung zu einem Partner aufzunehmen, der gleichfalls demonstrativ konsumiert. Denn sendet der Gegenüber kein Signal, so greift die Vermutung $v(P = H|d_p = 0) = 1$. Ein Typ-*L*-Spieler mutmaßt in diesem Fall, dass sein Gegenüber ein Typ-*H*-Spieler ist und er mit Sanktionierung rechnen muss. Das bedeutet, dass die Typ-*L*-Spieler demonstrativ konsumieren müssen, um ihren Gegenüber vom eigenen Typus glaubhaft zu überzeugen. Ein Typ-*L*-Spieler kann sich insofern nicht verbessern, wenn er den Kostenaufwand zur Signalisierung scheut. Im Gleichgewicht werden insofern nur Typ-*L*-Spieler Signalkosten aufwenden, Typ-*H*-Spieler hingegen auf solche Signale verzichten. Ist die Bedingung (10) erfüllt, werden die Typ-*L*-Spieler demonstrativ konsumieren und so potenzielle Transaktionspartner von ihrem eigenen Typus zu überzeugen versuchen.

Durch die Aufwendungen zur Signalisierung können die Typ-*L*-Individuum der problembehafteten Suche nach einem entsprechen-

²³ Vgl. hierzu HAUCAP (1998:215).

dem Transaktionspartner begegnen und die Sanktionierung beim Anbahnungsversuch durch die Typ-*H*-Individuen umgehen. Die erwartete Auszahlung für Individuen vom Typ-*L* beim Kauf des Signalgutes ergibt sich als:

$$(11) \quad E_L^S = \pi e + (1 - \pi)c - a$$

Mit der Wahrscheinlichkeit π trifft ein Typ-*L*-Spieler auf einen anderen Typ-*L*-Spieler und –da beide demonstrativ konsumieren – erkennen sie sich und das illegale Geschäft kann ohne Sanktionsrisiko bei der Anbahnung realisiert werden. Mit der Wahrscheinlichkeit $1 - \pi$ trifft ein Typ-*L*-Akteur auf einen Typ-*H*-Akteur, erkennt diesen aber, da er kein Signal aussendet. Ein Typ-*L*-Spieler wird es in diesem Fall vorziehen, keinen Versuch zu Beziehungsaufbau zu starten und statt dessen alternative Aktivitäten ergreifen, die mit einem Nutzen in Höhe von c verbunden sind.

Besteht für die Akteure eine Möglichkeit, Signale auszusenden, so zeigt der Vergleich mit einem Szenario wo diese Gelegenheit nicht besteht, dass eine solche Signalisierung zu höheren erwarteten Auszahlungen führen kann. Die Gegenüberstellung der erwarteten Auszahlungen eines Typ-*L*-Spielers bei Verfolgung einer Signalstrategie (Gleichung (11)) und ohne ein solches Signal (Gleichung (1)) offenbart, dass $E_L^S > E_L$ ist, wenn:

$$(12) \quad \pi e + (1 - \pi)c - a > \pi e - (1 - \pi)s_v$$

$$(13) \quad a < (1 - \pi)(c + s_v).$$

Je größer der Anteil von Typ-*L*-Akteuren in einer Population (π), umso geringer dürfen die Nutzeneinbußen durch demonstrativen Konsum (a) ausfallen. Sofern $\pi = 1$, besteht keine Notwendigkeit, ein Signal zu senden, und die von den Typ-*L*-Spielern maximal in Kauf genommenen Nutzeneinbußen für das Senden eines Signals sind Null. Die Ungleichung (13) zeigt zugleich, dass sich die Aufwendung von Signalkosten insbesondere dann lohnt, wenn die Wahrscheinlichkeit auf einen ‚falschen‘ Transaktionspartner zu tref-

fen, hoch ist (d.h. π klein ist) und die Nutzeneinbußen in einem solchen Fall beträchtlich sind.

Eingedenk der Tatsache, dass es sich um die Anbahnung eines illegalen Tauschgeschäfts handelt, ist die Signalisierung des eigenen Typs allerdings nicht nur mit Vorteilen behaftet. Denn was signalisiert der einzelne Akteur? Er gibt der Außenwelt zu verstehen „ich habe niedrige moralische Kosten und bin käuflich bzw. bereit, Bestechungsgeld zu zahlen“. Eine solche Signalisierung kann jedoch neben dem gewünschten Resultat – der Vereinfachung der Suche nach einem entsprechenden Transaktionspartner – auch dritten Personen Informationen über die Typzugehörigkeit der eigenen Person vermitteln, die – aus Sicht des Typ- L -Individuums – weit weniger wünschenswert erscheinen. So werden unter Umständen nicht nur potenzielle Tauschpartner, sondern auch Kontrollorgane (z.B. Vorgesetzte oder Konkurrenten) auf den jeweiligen Akteur aufmerksam, und es ist denkbar, dass dessen Aktivitäten mit stärkerer Sorgfalt überwacht werden. Dies führt in der Folge zu einer erhöhten Entdeckungswahrscheinlichkeit und zugleich zu einem Absinken des erwarteten Einkommens (e).

Sinkt durch die gestiegene Entdeckungswahrscheinlichkeit der erwartete Nutzen der illegalen Handlung, so kann es sinnvoll sein, auf das Aussenden von bestimmten Signalen zu verzichten. Auch die Preisgabe von Informationen über den eigenen Typ unterliegt insofern einem ökonomischen Kalkül. Eine absolute Geheimhaltung der Bestechungswilligkeit (beim Agenten) bzw. der Bereitschaft zu bestechen (beim Klienten) erscheint aus ökonomischer Sicht nur dann sinnvoll, wenn die Signalisierung keine positiven Auswirkungen auf die Anbahnung eines illegalen Tauschgeschäfts hat. Ist dies jedoch nicht der Fall, gilt es für ein Typ- L -Individuum abzuwägen zwischen den positiven Wirkungen, die eine Signalisierung bei der Suche nach einem Transaktionspartner zeigt, und den negativen Wirkungen aus dem möglichen Anstieg der Entdeckungswahrscheinlichkeit. Für die Spieler gilt es insofern nach Signalen zu suchen, die von potenziellen Tauschpartnern erkannt werden, von Kontroll- bzw. Sanktionsinstanzen hingegen nicht.

Überträgt man die Implikationen der Informationssuche nach STIGLER (1961) auf nichtpreisliche Informationen, so kann man mit LANDA (1994) von einem ‚calculus of relations‘ sprechen. Die Suche nach Signalen nichtpreislicher Natur, wie den sozialen Eigenschaften potenzieller Handelspartner oder das Senden von Signalen durch den Konsum bestimmter Güter kann unter Umständen mit hoher Genauigkeit Rückschlüsse auf das Verhalten von Personen in einer Transaktionsbeziehung liefern (LANDA (1994:109). Die ‚typische‘ Anbahnungsstrategie bei illegalen Handlungen beschreibt ZACHERT (2001) wie folgt: „Zunächst wird überprüft, wie groß die Bereitschaft ist, gegen bestimmte Vorteile an Manipulationen mitzuwirken. Im nächsten Schritt werden die familiären und finanziellen Verhältnisse, persönlichen Bedürfnisse, Hobbys, Vorlieben und Schwächen gezielt erforscht. Daraus ergibt sich die Strategie der Anbahnung. Diese Praktiken werden eingebettet in berufliche und private Kontakte.“.

Dieses Zitat zeigt, dass vor der Durchführung einer solchen Transaktion die Akteure nach speziellen Signalen und Informationen suchen, um den Gegenüber besser einschätzen zu können. Vor dem Hintergrund einer solchen Informationssuche kann das Senden bestimmter Signale potenziellen Transaktionspartnern die Gewinnung spezifischer Informationen erleichtern und ihnen die Typzuordnung erleichtern. Durch Signalisierung besteht mithin die Möglichkeit, einen gewissen Schutz vor der Sanktionierung bei der Anbahnung einer kriminellen Transaktion zu erlangen, da hiermit Informationen bereitgestellt werden, die das Sanktionsrisiko beim Beziehungsaufbau reduzieren können.

6 Die Vorteile einer Klubmitgliedschaft

Wie dargestellt, kann demonstrativer Konsum unter Umständen zur besseren Identifizierung der transaktionswilligen Individuen beitragen. Gleichwohl verbindet sich mit einer solchen Signalisierung bei illegalen Transaktionen ein erhöhtes Aufdeckungsrisiko. Unter bestimmten Bedingungen kann allerdings auch die Mitgliedschaft in Klubs dazu beitragen, die Aufnahme illegaler Beziehungen zu ver-

einfachen. Angesprochen ist beispielsweise die Mitgliedschaft in der Mafia oder ähnlichen Gruppierungen, bei denen zwischen verschiedenen Mitgliedern getrennt wird. Es ist denkbar, dass potentielle Transaktionspartner durch den Beitritt oder das Fernbleiben von einem Klub die Wahrscheinlichkeit der Auslosung bzw. das ‚Matching‘ beeinflussen können, indem sie sich in eine bestimmte Population hinein wählen (HAUCAP (1998:218)).

Um diesen Gedanken etwas präziser zu verdeutlichen, unterstellen wir mit HAUCAP (1998:218ff.), dass es nur einen Klub gibt, in den die Individuen eintreten können. Der direkte Gebrauchsnutzen der Mitgliedschaft in diesem Klub soll unter dem zu entrichtenden Klubeintrittspreis liegen. Die Nettonutzeneinbuße als die Differenz zwischen Eintrittspreis und direktem Gebrauchsnutzen für die Akteure aus der Klubmitgliedschaft sei mit $a > 0$ gegeben, und es wird wiederum angenommen, dass zwei Typen von Akteuren, L und H , in der Gesellschaft mit den bereits bekannten Anteilen π bzw. $1-\pi$ existieren. Jeder Akteur steht nun vor der Entscheidung, ob er (1) dem Klub beiträgt und (2) versucht eine illegale Beziehung aufzubauen. Die Größe der Population, die dem Klub beiträgt, wird als p_j mit $p_L \in [0; \pi]$ und $p_H \in [0; 1-\pi]$ und $j \in \{H, L\}$ bezeichnet. Tritt kein Individuum einer bestimmten Gruppe in den Klub ein, so ist der Anteil $p_j = 0$, treten hingegen alle Individuen einer Gruppe in den Klub ein, so ist $p_H = 1-\pi$ bzw. $p_L = \pi$. Folgerichtig ist die Größe der Bevölkerung, die nicht diesem Klub beiträgt, gleich $1 - p_H - p_L$.

Betrachten wir zunächst das Entscheidungskalkül eines Typ- H -Akteurs. Ein dementsprechend sozialisierter Spieler geht annahmegemäß keine illegalen Interaktionsbeziehungen ein, so dass er demzufolge auch keinen Nutzenzuwachs aus der Klubmitgliedschaft erwartet. Infolge dessen wird ein solcher Akteur auch nicht bereit sein, dem Klub beizutreten, da hiermit Nutzeneinbußen verbunden sind und alternative Betätigungen ihm einen Nutzen in Höhe von c mit $c > 0$ in Aussicht stellen. Alle Typ- H -Individuen nehmen insofern Abstand von der Mitgliedschaft in einem solchen Klub, da die Teilnahmebedingung für sie nicht erfüllt ist. Dies bedeutet, dass unter den getroffenen Annahmen $p_H = 0$ ist.

Wir können uns mithin der Entscheidungshaltung der Typ- L -Individuen zuwenden. Der erwartete Nutzen aus dem Versuch eine illegale Beziehungspartnerschaft im Klub aufzubauen, ergibt sich als:

$$(14) \quad E_L^K = \frac{p_L}{p_L + p_H} e - \frac{p_H}{p_L + p_H} s_V - a$$

Befinden sich überhaupt Individuen innerhalb des Klubs (d.h. $p_H + p_L > 0$), so sind dies ausschließlich Akteure vom Typ- L , da eine Klubmitgliedschaft sich für Typ- H -Akteure mit keinerlei Vorteilen verbindet. Es besteht also keine Unsicherheit über die Gruppenzugehörigkeit der potenziellen Transaktionspartner; das Risiko auf den falschen Akteur zu treffen, tritt im Klub nicht auf. Der erwartete Nutzen aus dem Versuch, eine illegale Beziehung im Klub aufzubauen, ergibt sich durch einsetzen von $p_H = 0$ in Gleichung (14) als:

$$(15) \quad E_L^K = e - a$$

Versucht ein Typ- L -Akteur hingegen außerhalb des Klubs – im normalen gesellschaftlichen Leben – eine illegale Transaktion anzubahnen, so ergibt sich der erwartete Nutzen als:

$$(16) \quad E_L^G = \frac{\pi - p_L}{1 - p_H - p_L} e - \frac{1 - \pi - p_H}{1 - p_H - p_L} s_V$$

Von dem gesamten Anteil der Typ- L -Individuen treten p_L in den Klub ein, was bedeutet, dass außerhalb des Klubs ein Anteil von $\pi - p_L$ Typ- L -Akteuren verbleibt. Die Wahrscheinlichkeit, im gesellschaftlichen Leben auf einen solchen Akteur zu treffen, beträgt demzufolge $(\pi - p_L)/(1 - p_L - p_H)$. Da $p_H = 0$ ist, verkürzt sich die Gleichung (16) auf:

$$(17) \quad E_L^G = \frac{\pi - p_L}{1 - p_L} e - \frac{1 - \pi}{1 - p_L} s_V$$

Je mehr Typ- L -Individuen in den Klub eintreten, umso weniger lukrativ wird es für Spieler diesen Typs, einen Beziehungsaufbau außerhalb des Klubs zu starten. D.h. wenn p_L anwächst, steigt

E_L^K und E_L^G sinkt. Wann aber lohnt sich für die Typ- L -Individuen eine Klubmitgliedschaft, d.h. wann ist $E_L^K > E_L^G$? Unter Zuhilfenahme der Gleichungen (15) und (17) wandelt sich die vorherige Ungleichung zu:

$$(18) \quad e - a > \frac{\pi - p_L}{1 - p_L} e - \frac{1 - \pi}{1 - p_L} s_V$$

Der Term auf der linken Seite der Ungleichung gibt den erwarteten Nutzen aus dem illegalem Geschäft – bei Anbahnung innerhalb des Klubs – abzüglich der Nutzenverluste, die durch den Klubbeitrag entstehen an. Die rechte Seite der Ungleichung bemisst den erwarteten Nutzen des illegalen Geschäfts bei dem Versuch, dieses außerhalb des Klubs anzuknüpfen. Außerhalb des Klubs fallen keine Kosten für die Klubmitgliedschaft an, gleichzeitig besteht aber die Gefahr der Sanktionierung beim Anbahnungsversuch. Durch Umformen der Ungleichung (18) erhält man:

$$(19) \quad -a < \frac{1 - \pi}{1 - p_L} (e + s_V)$$

Sofern die Ungleichung (19) erfüllt ist, wird ein Spieler vom Typ- L es vorziehen, eine illegale Transaktion im Klub aufzubauen. Damit ein Typ- L -Spieler diese Alternative auch seinen anderen Handlungsmöglichkeiten, deren Nutzen mit c bemessen wurde, vorzieht, muss der erwartete Nutzen aus einer illegalen Beziehung – begonnen im Klub – größer als c sein, d.h. $E_L^K > c$ bzw. unter Nutzung der Gleichung (15) ergibt sich:

$$(20) \quad e - a > c$$

Ist sowohl die Anreizkompatibilitätsbedingung (19) als auch die Teilnahmebedingung (20) erfüllt, werden alle Typ- L -Individuen es vorziehen, dem Klub beizutreten, so dass $p_L = \pi$ ist. Der erwartete Nutzen eines Beziehungsaufbaus außerhalb des Klubs verändert sich in diesem Fall auf:

$$(21) \quad E_L^G = -s_V$$

Es befinden sich in dieser Situation alle Typ-*L*-Individuen im Klub, so dass der Versuch eines Beziehungsaufbaus in der Gesellschaft – also abseits des Klubs – zwangsläufig zur sicheren Sanktionierung führt. Unter diesen Maßgaben trennt die Klubmitgliedschaft in perfekter Weise die beiden Typen. Typ-*L*-Individuen werden nur innerhalb des Klubs versuchen, illegale Transaktionen zu beginnen, im normalen gesellschaftlichen Leben hingegen keine Anbahnungsversuche dieser Art unternehmen.

Die vorgebrachten Überlegungen zeigen, dass die Mitgliedschaft in bestimmten Vereinigungen wie der Mafia das Sanktionsrisiko bei der Anbahnung von strafbaren Transaktionen reduzieren kann. Innerhalb solcher Gruppen ist das Risiko, an den ‚falschen‘ Transaktionspartner zu gelangen, geringer als im normalen gesellschaftlichen Leben. Ist der Nutzengewinn durch die Verminderung dieses Risikos höher als der Nutzenverlust durch den Mitgliedsbeitrag, dann ist es für einen entsprechend sozialisierten Akteur, der sich mit dem Gedanken trägt, illegale Austauschbeziehungen auszuüben, sinnvoll, einer solchen Organisation oder einem solchen Klub beizutreten. Auch hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass eine solche Klubmitgliedschaft nicht uneingeschränkt positiv aus der Sicht der Typ-*L*-Akteure anzusehen ist. Denn ebenso wie das Aussenden von Signalen kann auch ein Beitritt zu solchen illegalen Vereinigungen zu einem Anstieg der Entdeckungswahrscheinlichkeit führen. Für einen Typ-*L*-Akteur gilt es insofern wiederum abzuwägen zwischen den Vorteilen durch ein vermindertes Risiko der Anbahnung und den Nachteilen aus einem erhöhten Risiko der Aufdeckung von illegalen Transaktionen bei einer Klubmitgliedschaft.

7 Normen und Konventionen in kleineren Gruppen

Die Mitgliedschaft in bestimmten Vereinigungen oder Klubs führt aber nicht nur zu einer Verringerung des Risikos bei der Suche nach einem Transaktionspartner, sondern kann auch zur Überwindung der Probleme während und nach dem Vollzug illegaler Transaktionen beitragen. Geleitet von der Einsicht, dass illegale Tauschakte

nicht vermittels einer existierenden Rechtsordnung abgesichert werden können, stellt sich die Frage nach anderen Wegen zur Absicherung solcher Transaktionen. Wie GAMBETTA (1988,1988a,1993) argumentiert, stellt die sizilianische Mafia einen ebensolchen Durchsetzungsmechanismus bereit, der Verträgen, die durch die bestehende Rechtsordnung nicht durchsetzbar sind, zu einer solchen Absicherung verhilft²⁴.

Auch bei MILGROM, NORTH und WEINGAST (1990) und MILGROM und WEINGAST (1994) finden sich interessante Beschreibungen solcher Durchsetzungsmechanismen, die von klubähnlichen Institutionen hervorgebracht wurden. Sie argumentieren, dass in Abwesenheit eines Staates mit hinreichender Zwangsgewalt mittelalterliche Händlergilden die Aufgabe der Vertragsdurchsetzung übernahmen. MILGROM, NORTH und WEINGAST (1990) und GREIF, MILGROM und WEINGAST (1994) zufolge helfen solche Organisationen in einem Umfeld schlecht entwickelter rechtlicher Infrastruktur und Vertragsunsicherheit, die Kosten der Durchsetzung von Verträgen zu verringern. Durch die Mitgliedschaft in solchen Händlergilden gewann der Umgang der Händler untereinander an Sicherheit und Erwartungen über Verhalten anderer Gruppenmitglieder wurden auf diese Weise stabilisiert. Solche Vereinigungen sind durch die Fähigkeit der Drohung mit Gewalt, ob in direkter Form oder auf indirektem Weg über die glaubwürdige Androhung derselben, imstande, kooperatives Verhalten bei Austauschbeziehungen herbeizuführen. SHLEIFER und VISHNY (1993:100) zufolge erweisen sich solche klubähnlichen Vereinigungen auch bei der Durchführung illegaler Transaktionen als nützlich. Sie führen aus: „In Russland werden Bestechungsgelder beispielsweise durch die lokale kommunistische Partei koordiniert. Jede Abweichung von dem vereinbarten Ablauf der Illegalion würde von der Parteibürokratie bestraft, so dass recht wenige Abweichungen auftraten.“ SHLEIFER und VISHNY (1993:100 (Übersetzung des Verf.).

²⁴ GAMBETTA (1988:128 Hervorhebungen im Original) schreibt: „(...) the most specific activity of *mafiosi* consists in producing and selling a very special commodity, intangible, yet indispensable in a majority of economic transactions. Rather than producing cars, beer, nuts and bolts, or books, they produce and sell *trust*.“.

Auch in legalen Märkten und bei rechtmäßigen Transaktionen können, wie WILLIAMSON (1975:106ff.) betont, Normen vertrauenswürdigen Verhaltens zu einem bestimmten Teil auch durch Gruppenzwang durchgesetzt werden²⁵. Bei kriminellen Transaktionen kommt dieser Art der Durchsetzung jedoch eine weitaus größere Bedeutung zu als bei legalen Transaktionen²⁶. Die Nichtdurchsetzbarkeit illegaler Verträge durch die Rechtsordnung offeriert die Möglichkeit der Erpressung nach Vollzug der illegalen Tauschhandlung (vgl. STEINRÜCKEN (2008)). Dies setzt für die beteiligten Akteure Anreize zu nichtkooperativem opportunistischen Verhalten und kann das Zustandekommen einer Austauschbeziehung unterminieren. Gleichzeitig wurde oben argumentiert, dass die Mitgliedschaft in gewissen Organisationen oder Klubs zu einer Abgrenzung bestimmter Bevölkerungsgruppen beitragen kann. Eine Mitgliedschaft in einem solchen Klub verbindet sich zumeist auch mit einem Anspruch an das eigene Betragen. D.h. innerhalb eines Klubs herrscht eine identitätsstiftende Kultur, die Abweichungen von den Konventionen und Regeln dieser Gruppe sanktioniert.

Diesen Überlegungen entsprechend werden Individuen Vereinigungen beiwohnen bzw. mit dem Ziel begründen, hierdurch die Vertragsunsicherheit zu reduzieren. Die Reduktion der Vertragsunsicherheit hat hierbei den Charakter eines öffentlichen Gutes. So können Informationen über das Transaktionsverhalten eines Klubmitglieds kostengünstiger erlangt werden als bei Nicht-Klubmitgliedern und zusätzlich Sanktionen für Klubmitglieder ausgesprochen werden, die bei der Durchführung von Transaktionen

²⁵ „Norms of trustworthy behavior sometimes extend to markets and are enforced, in some degree, by group pressures and collective experience-rating systems“ WILLIAMSON (1975:106).

²⁶ „The unavailability of legal sanctions for breach of illegal contracts also implies that organized crime depends more on trust than do parties to legal contracts. We therefore expect family relationships to be more common in criminal than in non criminal organizations. More subtly, because trust is fostered by repetitive transactions, we can expect organized crime to have a larger role in activities in which the personnel have a longer turnover rate.“ POSNER (1998:264f.).

der Vereinigung eigene Regeln verletzen²⁷. Dies verteuert regelinkonformes Verhalten bei Vertragsbrüchen unter Klubmitgliedern verglichen mit dem Abweichen von vertraglichen Vereinbarungen mit Nicht-Klubmitgliedern (LANDA (1994:117).

Sind beide Spieler Mitglieder des betreffenden Klubs, so modifiziert die Sanktionsdrohung des gemeinschaftlichen Klubs die Auszahlung im Falle einer nichtkooperativen Strategiewahl eines Klubmitglieds. Die Sanktionierung bewirkt unter Umständen, dass opportunistisches Verhalten in einem einperiodischen Spiel nicht mehr die individuell rationale Strategie darstellt. Angenommen, nichtkooperatives Verhalten wird durch die anderen Klubmitglieder sanktioniert²⁸ und fügt dem unkooperativen Spieler Nutzeneinbußen in Höhe von m (mit $m > 0$) zu. Unter dieser Annahme ergibt sich folgende Auszahlungsmatrix:

²⁷ Folgt man diesen Überlegungen, dann müsste die Mafia ein Interesse daran haben, dass das Misstrauen innerhalb einer Gesellschaft größer wird, da hierdurch die private Nachfrage nach dem Gut ‚Sicherheit‘ gesteigert wird, welches dieser Klub anbietet. In diesem Sinn äußert sich auch GAMBETTA (1988a:173): „the mafioso himself has an interest in regulated injections of distrust into the market to increase the demand for the product he sells – that is, protection.“.

²⁸ POSNER und RASMUSEN (1999) zeigen verschiedene Sanktionierungsmöglichkeiten durch soziale Normen auf. BUCHANAN (1984:190) schreibt zum Dilemma der Bestrafung: „„Andere zu bestrafen“ ist ein Übel im ökonomischen Sinne, eine Tätigkeit, die nicht als solche erstrebenswert ist. Der normale Mensch wird ihr möglichst ausweichen oder, da wo es nicht geht, bereit sein zu zahlen, um ihren Umfang zu reduzieren.“. Diese menschliche Eigenschaft, Bestrafungen anderer selbst nicht zu vollziehen, birgt verschiedene Probleme für die Normdurchsetzung in sich. Vgl. hierzu auch Fußnote 29.

	Klient kooperiert (ε_K^k)	Klient kooperiert nicht (ε_K^{nk})
Agent kooperiert (ε_A^k)	(e_A, e_K)	($e_A^-, [e_K^+ - m]$)
Agent kooperiert nicht (ε_A^{nk})	($[e_A^+ - m], e_K^-$)	($[0 - m], [0 - m]$)

Abb. 3: Auszahlungsmatrix bei Sanktionierung nichtkooperativen Verhaltens durch Gruppenzwang

Das Spielen der nichtkooperativen Strategie wird durch die Mitglieder des Klubs geahndet. Eine solche Sanktionierung führt nun dazu, dass nichtkooperatives Verhalten bei illegalen Austauschbeziehungen mit steigendem m immer weniger vorteilhaft erscheint. Die ursprünglichen Abweichungsgewinne ergeben sich als:

$$(22) \quad z_A^m = (1 - \psi)v - m \quad z_K^m = (1 - \psi)b - m$$

Die Abweichungsgewinne für die beiden Spieler z_i^m werden Null, wenn die Höhe der Sanktionen m_i^* erreicht.

$$(23) \quad m_A^* = (1 - \psi)v \quad m_K^* = (1 - \psi)b$$

Übersteigt die Sanktionierung für beide Spieler m_i^* , so können die Akteure durch die Verfolgung der nichtkooperativen Strategie keinen Abweichungsgewinn mehr erzielen. In dieser Situation verändert die Sanktionierung durch andere Klubmitglieder die Strategiewahl der Akteure. Kooperieren wird die dominante Strategie und ($\varepsilon_A^k, \varepsilon_K^k$) zum Nash-Gleichgewicht des Spiels. Durch die Sanktionierung opportunistischen Verhaltens innerhalb einer Klubgemeinschaft erfolgt eine Stabilisierung der Tauschvorgänge zwischen Tauschpartnern, die diesem Klub beiwohnen. Der Klub übernimmt die Funktion einer Rechtsordnung und sorgt im Fall der Vertrags-

verletzung für die Sanktionierung²⁹. Für die Individuen kann es aufgrund dessen vorteilhaft sein, nur mit solchen Individuen Tauschakte zu vollziehen, die dem gleichen Klub angehören, denn nur dann können sich die Akteure sicher sein (sofern $m_i > m_i^*$), dass sie durch den Transaktionspartner nicht ausgebeutet werden.

Solange sich die Handelspartner persönlich kennen und vertrauen, ist es einfacher, die Einhaltung bestimmter Normen und Regeln zu überwachen. Gerade bei Vereinigungen, die illegale Verträge zu stabilisieren suchen, ist eine große Teilnehmerzahl innerhalb des Klubs nicht sinnvoll, da die Kosten der Vertragsdurchsetzung mit der Anzahl der Klubmitglieder ansteigen (LANDA (1994:105), COOTER und LANDA (1984:15ff.)). Klubs können darüber hinaus nicht nur die Suche nach einem Transaktionspartner erleichtern und geschlossene Verträge stabilisieren, sondern auch dazu beitragen, transaktionsrelevante Informationen bereitzustellen bzw. selbige zu bewerten. Analog zu legalen Märkten können auch bei strafbaren Transaktionen den Handelspartnern Informationen über das betreffende Gut verborgen sein und diese Qualitätsunkenntnis – im Sinne von AKERLOF (1970) – wechselseitig vorteilhafte Austauschbeziehungen unterminieren. In diesem Punkt vermögen Klubvereinigungen unter Umständen helfen, ein Zusammenbrechen gesetzeswidriger Aus-

²⁹ Problematisch ist aber bei einer solchen Sanktionierung, dass die Ausübung der Sanktion den Klubmitgliedern auch Kosten verursacht. Damit Regeln in solchen Gruppen auch durchgesetzt werden, kann es sinnvoll sein, jene zu bestrafen, die keine Sanktionen ausüben (AXELROD (1986), POSNER und RASMUSEN (1999)). So führen POSNER und RASMUSEN (1999:376) aus: „The difficulty lies in getting the punisher to carry out the punishment, given that it is costly to him (...) . Providing motivation for the punishment may require second-order internal norms, or a system of punishing nonpunishers.“. AXELROD (1986:1101) schreibt in diesem Sinn: „This is one way to enforce a norm: Punish those who do not support it. In other words, be vengeful, not only against the violators of the norm, but also against anyone who refuses to punish the defectors. This amounts to establishing a norm that one must punish those who do not punish a defection. This is what I will call a *meta-norm*.“ Ein etwas anders gelagertes Argument ist bei EISENBERG (1999:35) in einer allgemeinen Untersuchung zur Stabilität von Institutionen zu finden. Sie ordnet den Sanktionen innerhalb einer Gruppe Kosten zu, die mit zunehmender Anzahl nichtkooperierender Personen sich auf immer weniger Personen verteilen. Deren Kostenbeitrag zur Sanktion steigt immer weiter an und die Bereitschaft, überhaupt Sanktionen auszuüben, sinkt.

tauschbeziehungen aufgrund unzureichender Informationslage der betreffenden Akteure zu verhindern. Gerade durch die Garantie der Qualität, der Liefer- und Zahlungsbedingungen durch solche Vereinigungen ist es möglich, die Transaktionskosten illegaler Tauschakte abzusenken. Die Mitgliedschaft in einem Klub oder einer sozialen Gemeinschaft lässt sich verstehen als eine Investition in spezifisches Humankapital. Durch die Nutzung von Bekanntschaften und Beziehungen kann das Risiko und die Komplexität illegaler Austauschbeziehungen gesenkt werden. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen erscheint die oft zu beobachtende Verbindung von organisierter Kriminalität und Illegalion wenig überraschend.

8 Wiederholte Interaktion - Der Aufbau von Reputation und Vertrauen

Weicht man von der einperiodischen Betrachtung ab, so sind noch weitere Strategien denkbar, die ein kooperatives Verhalten der Akteure nutzbringend erscheinen lassen. AXELROD (1981,1984) hat gezeigt, dass kooperatives Verhalten in einem wiederholten Spiel auch durch das Verfolgen einer Vergeltungsstrategie (TIT FOR TAT) erreicht werden kann. Denn unter bestimmten Bedingungen existiert in wiederholten Gefangenendilemmasituationen eine dem Eigeninteresse besser dienliche Strategie als defektierendes Verhalten. Die Aussicht auf weiterhin erfolgreiche Geschäftsbeziehungen reicht bei marktlichen Austauschbeziehungen oft aus, um auf die Inanspruchnahme kurzfristiger Vorteile zu verzichten. „In addition, expectations of repeat business discourage efforts to seek a narrow advantage in any particular transaction.“ WILLIAMSON (1975:107f.).

In Anwendung dieser Überlegung auf illegale Tauschakte zwischen zwei Akteuren, sei nachfolgend der einfache Fall unterstellt, dass dieselben Spieler in jeder einzelnen Periode t immer wieder vor der gleichen Spielsituation stehen. Das jetzt betrachtete Gesamtspiel besteht mithin aus der unendlichen Wiederholung des abgebildeten Stufenspiels. Die Spieler haben in einem solchen wiederholten Spiel die Möglichkeit ihre Strategiewahl dem bisherigen Spielverlauf anzupassen. Wird eine Transaktion wiederholt ausgeführt, so kann

opportunistisches Verhalten heute in der nachfolgenden Periode durch eine entsprechende Strategiewahl des Mitspielers bestraft werden³⁰. Heutige Entscheidungen zeitigen mithin Wirkungen auf zukünftige Handlungen der Mitspieler. Es kann daher für einen Spieler vorteilhaft sein, auf die Wahrnehmung kurzfristiger Gewinne zu verzichten, wenn durch ein derartiges Verhalten eine Vergeltungsmaßnahme des Gegenübers verhindert wird, die in späteren Perioden die Auszahlungen beider Spieler vermindert (HOLLER und ILLING (2000:134).

Eine mögliche Vergeltungsstrategie bei illegalen Transaktionen lässt sich wie folgt beschreiben: Zeige in der ersten Periode kooperatives Verhalten, sollte der Transaktionspartner ebenso verfahren, zeige weiterhin kooperatives Verhalten, andernfalls verhalte dich nichtkooperativ³¹. Der Abweichungsgewinn, den ein Akteur durch Spielen der nichtkooperativen Strategie erzielen kann, ist positiver Natur. Das bedeutet, dass der erwartete Nutzen aus defektierendem Verhalten in jedem Fall größer ist als der Nutzenzuwachs durch kooperatives Verhalten. Dieser Abweichungsgewinn ist aber – sofern beide Akteure eine Vergeltungsstrategie spielen – nur einmalig erzielbar.

Betrachtet man ein wiederholtes Spiel so hängt die Wirksamkeit einer TIT FOR TAT - Vergeltungsstrategie davon ab, wie stark die Spieler spätere Auszahlungen gewichten (HOLLER und ILLING (2000:134). Es sei unterstellt, dass die erwarteten Erträge bei kooperativem Verhalten beider Akteure in allen Perioden die gleiche Höhe aufweisen

³⁰ Wie KIWIT (1998:104) betont, erscheint es plausibler im Falle nichtkooperativen Verhaltens eines Akteurs die Beziehung abubrechen als den defektierenden Vertragspartner durch eigenes nichtkooperatives Verhalten zu bestrafen. Welches Verhalten vorteilhafter ist – der einfache Abbruch der Beziehung oder das Spielen der nichtkooperativen Strategie –, hängt von den jeweiligen Auszahlungen, die mit einer solchen Strategiewahl verbunden sind, ab. Stellt die Nash-Lösung Auszahlungen unter den Opportunitätskosten in Aussicht, so wird der Akteur die Transaktionsbeziehung abbrechen, andernfalls weiterführen, jedoch die nichtkooperative Strategie wählen.

³¹ AXELROD (1981:38) beschreibt die TIT FOR TAT Strategie wie folgt: „TIT FOR TAT is the policy of cooperation on the first move and than doing whatever the other player did on the previous move.“.

(e_i) und die Spieler diese zukünftigen Auszahlungen mit dem Diskontfaktor δ_i (mit $\delta_i < 1$) gewichten³². Streben die Spieler danach, ihren langfristigen Nutzen zu maximieren, so kann es für sie unter Umständen sinnvoll sein, auf kurzfristige Gewinne zu verzichten, wenn die langfristigen Erträge aus Kooperation überwiegen. Sofern sich beide Spieler in jeder Periode kooperativ verhalten, können sie jeweils mit einem langfristigen Nutzenzuwachs durch die stete Wiederholung der illegalen Geschäfte in Höhe von E_i^k rechnen.

$$(24) \quad E_i^k = e_i(1 + \delta_i + \delta_i^2 + \dots + \delta_i^\infty) = e_i \sum_{t=0}^{\infty} \delta_i^t = \frac{1}{1 - \delta_i} e_i$$

Nehmen wir an, beide Spieler verfolgen die oben skizzierte Vergeltungsstrategie. Verhält sich ein Spieler in dieser Situation nichtkooperativ, so kann er kurzfristig einen Abweichungsgewinn (z_i) erzielen, langfristig hingegen wird – als Bestrafung – nur noch die Nash-Lösung gespielt. In dem hier gewählten Beispiel ist das Nash-Gleichgewicht ($\varepsilon_A^{nk}, \varepsilon_K^{nk}$) für keinen Spieler mit Nutzenwirkungen verbunden, d.h. die Auszahlungen in zukünftigen Perioden sind für beide Akteure Null. Es ist immer sinnvoll, in der ersten Periode abzuweichen, da spätere Abweichungsgewinne ja weniger stark gewichtet werden, weil $\delta_i < 1$ angenommen wurde. Erfolgt das nichtkooperative Verhalten erst in der zweiten Periode, erreicht der Abweichungsgewinn nur noch die Höhe von $\delta_i z_i$. Der abdiskontierte Nutzen E_i^{nk} aus einer Abweichung in der ersten Periode berechnet sich dann als:

$$(25) \quad E_i^{nk} = z_i + \delta_i \cdot 0 + \delta_i^2 \cdot 0 + \dots + \delta_i^\infty \cdot 0 = z_i$$

Kooperatives Verhalten erscheint für rationale Akteure unter der Annahme, dass der Gegenüber die Strategie TIT FOR TAT spielt, nur dann sinnvoll, wenn der langfristige Nutzenzuwachs durch koope-

³² Der Zinssatz bzw. die Diskontrate wird mit r bezeichnet, woraus sich der Diskontfaktor mit $\delta = (1+r)^{-1}$ ergibt. Sofern der Zinssatz r gegen unendlich strebt, werden zukünftige Auszahlungen unattraktiv und δ geht gegen Null. Gesetzt den Fall, dass r gleich Null ist, beträgt $\delta = 1$ und die Auszahlungen in allen Perioden werden gleich gewichtet.

ratives Verhalten über dem kurzfristigen Auszahlungsgewinn aus dem Bruch der Vereinbarung liegt, d.h. wenn $E_i^k > E_i^{nk}$ ³³.

$$(26) \quad \frac{1}{1-\delta_i} e_i > z_i$$

$$(27) \quad \delta_i > 1 - \frac{e_i}{z_i} \quad \text{bzw.} \quad r_i < \left(1 - \frac{e_i}{z_i}\right)^{-1} - 1$$

Ist die Bedingung (27) für alle Perioden und beide Spieler i erfüllt, so ist das Verfolgen der Vergeltungsstrategie ein teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht, denn zu keinem Zeitpunkt besteht für einen der beiden Spieler ein Anreiz, von der angenommenen Triggerstrategie abzuweichen. Die Aussicht, abweichendes Verhalten durch entsprechende Handlungen in der Zukunft bestrafen zu können, macht Kooperation auch ohne bindende Vereinbarungen möglich (HOLLER und ILLING (2000:135). Wie LANDES und POSNER (1975:1) betonen, werden die meisten Verträge – ob formell oder informell – vermittels der latenten Drohung des Geschäftsabbruchs in der Zukunft durchgesetzt. Geschlossene Vereinbarungen können insofern auch durch die glaubwürdige Drohung mit Abbruch der Geschäftsbeziehung Durchsetzung erfahren³⁴.

³³ KLEIN (1985) bezeichnet Austauschbeziehungen, die diese Eigenschaft aufweisen, als „selbstdurchsetzend“. Wörtlich schreibt KLEIN (1985:595): „Performance will be implicitly enforced and a hold-up will not occur if the individual facing termination expects to earn a future quasi-rent stream the present discounted value of which is greater than the immediate short-run gain from breaching the contractual understanding. The contractual relationship is then said to be within the self-enforcing range.“

³⁴ Wie BEN-PORATH (1980:6) ausführt, werden Touristen von den gleichen Händlern betrogen, die mit ihren lokalen Konsumenten durchaus ehrlich umgehen. Ein solches Verhalten erscheint vor dem Hintergrund der obigen Argumentation plausibel, da die Austauschbeziehung zwischen Touristen und Händlern zumeist den Charakter von Endrundenspielen trägt. Ein Händler trifft selten ein zweites Mal auf den gleichen Touristen und es besteht daher für den Händler ein Anreiz, den Abweichungsgewinn durch nichtkooperatives Verhalten zu realisieren, während dessen ein solches Verhalten bei lokalen Konsumenten zukünftige, vorteilhafte Transaktionen verhindert und deshalb eine der Gewinnmaximierung abträgliche Strategie darstellt. Die wiederholte Interaktion der Geschäftspartner kann die Akteu-

Solche selbstdurchsetzenden Vereinbarungen sind imstande eine, durch Rechtszwang überhaupt nicht gesicherte, Vertragsbeziehung zu stabilisieren (TELSER (1980), KLEIN (1985)³⁵.

Fokussieren wir in diesem Zusammenhang wiederholt auf die Strategie des ‚Anfütterns‘, denn auch im hier abgebildeten Zusammenhang erscheint das Verfolgen einer solchen Strategie nicht kontraintuitiv³⁶. Geleitet von der Annahme, dass die Spieler in jeder Periode t immer wieder der gleichen Spielsituation (kooperieren vs. nicht-kooperieren) gegenüberstehen, wollen wir jetzt unterstellen, dass die Kooperationserträge e_i für beide Spieler nicht in jeder Periode gleich sind, sondern von Periode zu Periode anwachsen, mit $e_{i,1} < e_{i,2} < \dots < e_{i,n}$. Das heißt, anfänglich wird nur eine wertmäßig unbedeutende, illegale Transaktion durchgeführt, in den nachfolgenden Perioden steigt deren Wert hingegen an.

Welche Auswirkungen hat dies für die Strategiewahl der Transaktionspartner? Unterstellt man wiederum, dass beide Spieler eine TIT FOR TAT Strategie verfolgen, so ist der Abweichungsgewinn z_i und damit auch der Barwert bei nichtkooperativem Verhalten (E_i^{nk}) aus einer Abweichung in der ersten Periode unter diesen Annahmen für beide Akteure gering, da ja in der ersten Periode nur eine Transaktion von geringfügigen Wert zu Durchführung gelangt.

re gerade dazu anhalten, in Erwartung höherer zukünftiger Gewinne, sich kurzfristig nicht opportunistisch zu verhalten.

³⁵ Entsprechend dem Folk-Theorem (FRIEDMAN (1971) können sich in einem unendlich oft wiederholtem Spiel („Superspiel“) kooperative Strategien als Gleichgewicht durchsetzen, obgleich jene Strategien in einem einperiodischen Spiel („one shot game“) keine Gleichgewichtsstrategien darstellen. FRIEDMAN (1971) führt aus, dass solche kooperativen Strategien in einem Superspiel ein Grund für das zu beobachtende ‚stillschweigende Gleichverhalten‘ („tacit collusion“) von Unternehmen in Märkten sein können. FRIEDMAN (1971:11) betont: „Everyone is so aware of the shortsightedness of Cournot behavior that they simply behave better.“

³⁶ Die Idee des ‚Anfütterns‘ lässt sich wie folgt beschreiben: „Die anfänglich kleinen Aufmerksamkeiten werden stufenweise gesteigert, um eine dauerhafte Bindung herzustellen. Ziel ist es Abhängigkeitsverhältnisse zu schaffen, aus denen sich der Betroffene später kaum mehr befreien kann.“ ZACHERT (2001).

$$(28) \quad E_i^{nk} = z_i + \delta_i \cdot 0 + \delta_i^2 \cdot 0 + \dots + \delta_i^\infty \cdot 0 = z_i$$

Der langfristige Nutzen E_i^k aus kooperativem Gebaren muss hingegen keineswegs geringer ausfallen als bei zeitlich konstanten Auszahlungen. Zwar werden zu Beginn der Austauschbeziehung nur strafbare Transaktionen von geringem Belang durchgeführt, da langfristig e_i aber ansteigt, kann der erwartete Nutzen aus kooperativem Verhalten (E_i^k) – verglichen mit der Situation wo e_i in allen Perioden konstant bleibt – durchaus ansteigen.

$$(29) \quad E_i^k = e_{i,1} + \delta_i e_{i,2} + \delta_i^2 e_{i,3} + \dots + \delta_i^\infty e_{i,\infty} = \sum_{t=0}^{\infty} \delta_i^t e_{i,t}$$

Vergleichen die Akteure wiederum E_i^k und E_i^{nk} , so gewinnt kooperatives Verhalten zusätzliche Attraktivität verglichen mit der Situation, in der die Auszahlungen in jeder Periode konstant bleiben. Eine solche zeitliche Strukturierung der Auszahlungen kann insofern einen Beitrag zur Stabilisierung wechselseitiger strafbarer Handlungen leisten. Die Transaktionsbeziehung wird kurzfristig nicht durch unkooperatives Verhalten zerstört, sondern weitergeführt, da höhere Auszahlungen in der Zukunft für beide Akteure in Aussicht stehen. Sofern die Transaktionspartner also einer Situation gegenüberstehen, die dadurch gekennzeichnet ist, dass langfristige Kooperation periodisch steigende Erträge in Aussicht stellt, ein kurzfristiger Abbruch der Vertragsbeziehung hingegen nur einen geringen Abweichungsgewinn verheißt, besteht für sie nur ein geringer Anreiz, eine kooperative Strategiewahl des anderen Akteurs kurzfristig auszunutzen.

Unter bestimmten Bedingungen reicht insofern allein die Drohung des Abbruchs der Austauschbeziehung aus, um bestimmten Vereinbarungen zur Selbstdurchsetzung zu verhelfen³⁷. Diese Überle-

³⁷ In diesem Zusammenhang ist eine Schilderung von PLATTNER (1989) interessant, die das starke Interesse am Erhalt einer langfristigen Geschäftsbeziehung aufzeigt. Eine Händlerin trägt auf dem Weg zum Markt einen Sack auf ihrem Kopf. Ein Ausländer trifft sie und bietet ihr einen großen Geldbetrag für den ganzen Sack. Die Händlerin lehnt ab. Der Ausländer ist frust-

gungen sich selbst durchsetzender Verträge von TELSER (1980) und KLEIN (1985) bzw. kooperativen Verhaltens in wiederholten Spielen von AXELROD (1981,1984) lassen sich – wie gezeigt – auch auf illegale Transaktionen übertragen. Ein Akteur, der ein Bestechungsgeld erhalten, aber seinerseits die vereinbarte Leistung nicht erbracht hat, zerstört seine Reputation. Sofern potenzielle Transaktionspartner von einem solchen Verhalten Kenntnis erlangen, wird es für diesen Akteur sicherlich schwieriger oder gar unmöglich, in der Zukunft illegale Transaktionen dieser Art durchzuführen; der Barwert zukünftiger illegaler Kooperationsgewinne sinkt. Insoweit kann es für Personen, welche illegale Vereinbarungen anstreben, lukrativ sein, ihre Reputation als verlässlicher Transaktionspartner zu pflegen, gerade vor dem Hintergrund, dass im illegalen Umfeld die Akteure stärker als auf legalen Märkten auf die Reputation des Transaktionspartners angewiesen sind (LAMBSDORFF (1997:12).

Damit eine TIT FOR TAT-Strategie erfolgversprechend angewendet werden kann, ist es jedoch erforderlich, dass die Partner wissen, wie sich der jeweils andere in der Vergangenheit verhalten hat. Auch in diesem Zusammenhang zeigt sich erneut, wie wichtig die soziale Verbundenheit der Transaktionspartner ist. Je kleiner die Gruppe und je enger das Netz der sozialen Beziehungen ist, umso besser kann abweichendes Verhalten entdeckt und sanktioniert werden (KIWIT (1998:110). Innerhalb von kleinen sozialen Gruppen funktioniert der Austausch von Informationen weit besser als zwischen anonymen Individuen (COLEMAN (1988:104). Illegale Transaktionen, die zwischen vollkommen fremden Personen stattfinden, welche sich persönlich nicht kennen beziehungsweise nicht einem bestimmten Bekanntenkreis angehören, dürften eher als Ausnahme denn Regel gelten. Kooperatives Verhalten, generiert durch das Verfolgen

riert und verwirrt über so wenig ökonomischen Sachverstand. Doch der ökonomische Sachverstand der Händlerin war weitaus stärker ausgeprägt als dies auf den ersten Blick erscheinen mag. So führt PLATTNER (1989:213) aus: „The truth is that it would have been foolish for a trader to sacrifice a long-run business relationship (by disappointing a regular customer) for a one-time killing – assuming that in fact such a partner were waiting at the market.“.

der TIT FOR TAT Strategie, erscheint zwischen einander vollkommen unbekannten Akteuren nicht überzeugend³⁸.

Die obige Argumentation, d.h. die Strategie des Reputationsaufbaus erscheint intuitiv plausibel; gleichwohl ist diese Aussage nur für Spiele mit unendlichem Zeithorizont haltbar. Denn betrachtet man kein unendlich wiederholtes Spiel, sondern Austauschbeziehungen mit festem Endzeitpunkt, so hat SELTEN (1978) gezeigt, dass es bei einem endlichen Spiel mit vollkommener Information für rationale Spieler wenig plausibel erscheint, eine kooperative Spielstrategie zu verfolgen. Die argumentative Begründung ist mit Hilfe der Rückwärtsinduktion zu finden. In einem endlichen Spiel existiert eine letzte Periode und in dieser wird das Nash-Gleichgewicht realisiert, unabhängig davon, ob sich vorher ein Spieler nichtkooperativ verhalten hat.

Aufgrund der Tatsache, dass eventuelle Abweichungen von der kooperativen Strategie in der letzten Periode nicht mehr sanktioniert werden können, wird auch in der vorletzten Periode das Nash-Gleichgewicht gespielt. Diese Schlussfolgerung lässt sich bis zur Anfangsperiode fortsetzen. Da in der Endperiode keine Bestrafung möglich ist, wirkt in einer dynamischen Lösung – unter Nutzung des Rückwärtsinduktionsverfahrens – die Drohung mit Bestrafung bereits von Anfang an unglaublich (HOLLER und ILLING (2000:135f.), SELTEN (1978), LUCE und RAIFFA (1957/89:97f.)³⁹. Die

³⁸ Kooperation kann auch ohne Reputation und Vergeltung die egoistisch optimale Strategie sein. Wenn nicht immer die gleichen Partner zusammenspielen müssen (wie in verschiedenen Superspielen) können unkooperative Wettbewerber von ihren Partnern verlassen werden und der Verlassene und der Verlassende müssen sich einen neuen Partner suchen. Die kooperativen Akteure werden sich mehr und mehr in dauerhaften Beziehungen aufhalten, wohingegen die unkooperativen vermehrt sich auf Partnersuche befinden. Der im Modell wirksame Mechanismus zur Erzeugung egoistischer Kooperation kann als ‚zweite Hand‘ des Marktes bezeichnet werden (SCHÜßLER (1990:463).

³⁹ BLAU (1983) verdeutlicht das logische Problem mit dem Rückwärtsinduktionsverfahren an einem recht plastischen Beispiel. Ein Delinquent soll innerhalb eines Jahres hingerichtet werden, soll überdies aber nicht wissen, an welchem Tag. Der Delinquent muss das Urteil akzeptieren, kommt aber gleichzeitig zu dem überraschenden Schluss, dass das Urteil nicht voll-

Anwendung des Rückwärtsinduktionsverfahrens kann insofern falsche Erwartungen und daraus resultierende suboptimale Entscheidungen verhindern (KOBOLDT (1995:28). Im dargestellten Beispiel würde die Anwendung der Rückwärtsinduktion kooperatives Verhalten bei endlichem Zeithorizont der Transaktionsbeziehung verhindern. Das Schlussrundenproblem eines endlichen Spiels können vollkommen rationale Spieler nicht überwinden und es besteht für sie bei festem Endzeitpunkt der Interaktion kein Anreiz zu kooperativem Verhalten⁴⁰. Die Anwendung der Rückwärtsinduktion legt in diesem Fall eine Nichtteilnahme am illegalen Tauschgeschäft nahe⁴¹.

9 Resümee

Die Ausübung illegaler Handlungen hängt – zumindest in der ökonomischen Betrachtungsweise – eng mit dem subjektiv erwarteten Nutzen solcher Aktivitäten zusammen. Doch eben jener Erwartungsnutzen wird nicht nur von dem Bestechungsgeld bzw. der Rente bestimmt, die ein solches Geschäft in Aussicht stellt. Die insti-

streckt werden kann. Denn würde er am 31. Dezember hingerichtet, wüßte er es ja schon am 30. Dezember, dieser Tag kommt also nicht in Frage. Am 30. Dezember kann er auch nicht hingerichtet werden, denn dann wüßte er ja auch schon – da der 31. Dezember nicht möglich ist –, dass er am 30. Dezember hingerichtet würde. Diese Argumentation lässt sich bis zum 1. Januar fortsetzen, und eine Hinrichtung innerhalb des Jahres ist unter den getroffenen Annahmen nicht möglich.

⁴⁰ Führt man Unsicherheit über die Auszahlungen des jeweils anderen Spielers in das Modell ein, wie dies KREPS und WILSON (1982) tun, so zeigt sich, dass auch in endlichen Spielen sich Reputation herausbilden kann. Sofern Unsicherheit über den Endzeitpunkt des Spiels besteht, d.h. mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit das Spiel endet, dann können kooperative Gleichgewichte erreicht werden. Ein solches Spiel hat dann die Eigenschaften eines unendlich oft wiederholten Spiels (vgl. RASMUSEN (1989:93).

⁴¹ Insofern kann das Glaubwürdigkeitsproblem auch nicht wie DIXIT und NALEBUFF (1991:176f.) und SCHELLING (1960:45) betonen, dadurch gelöst werden, dass eine Transaktion in mehrere Teiltransaktionen zerlegt wird und jede einzeln ausgeführt wird. Vollkommen rationale Spieler werden vorhersehen, dass eine Transaktion nur in endlich viele Teiltransaktionen zerlegt werden kann und das Schlussrundenproblem hierdurch nicht umgangen werden kann. Darüber hinaus verbindet sich eine Zerlegung einer Transaktion in mehrere Teiltransaktionen mit einem zusätzlichen Ressourcenverbrauch, der die Durchführung selbiger verteuert.

tutionellen Rahmenbedingungen, unter denen sich die jeweiligen Tauschakte vollziehen, spielen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Gerade bei illegalen Tauschbeziehungen ist die Gefahr opportunistischen Verhaltens allgegenwärtig. Es genügt nicht, bestimmte Vereinbarungen zu treffen und auf die Einhaltung selbiger zu hoffen, vielmehr muss deren Durchsetzung gesichert sein. Da die meisten Vereinbarungen nicht selbstdurchsetzend im Sinne von TELSER (1980) sind, bedürfen derartige Tauschakte Institutionen zur Absicherung. Illegale Transaktionen lassen sich insofern nicht als neoklassische Punktmärkte mit einer Vielzahl von anonymen Marktteilnehmern beschreiben, auf denen der Preis – d.h. die Höhe des Bestechungsgeldes – der wichtigste Wettbewerbsparameter ist. Vielmehr ist für die Anbahnung und Durchführung solcher Transaktionen die persönliche Kenntnis und das Vertrauen der Geschäftspartner wichtig. Um jenem potenziell möglichen opportunistischen Verhalten zu begegnen, kann es durchaus sinnvoll sein, den Kreis der Tauschpartner auf persönliche Bekannte oder Mitglieder eines bestimmten Klubs zu beschränken. „Staatliche Beamte werden wahrscheinlich bei Entscheidungen über Zuweisungen auf eine Kombination von ökonomischen und politischen Belohnungen achten. Rechte werden nicht geschaffen oder zugeordnet zu jenen Vertretern, die das höchste Gebot machen. Stattdessen werden sehr wahrscheinlich Klienten oder Klientengruppen mit überlegener organisatorischer Macht die Auszahlungen für ihre Unterstützung durch die Zuordnung von Rechten erhalten. Das bedeutet, dass Rechte nicht immer (oder tatsächlich sehr selten) zu jenen Individuen oder Gruppen gehen, welche den höchsten Mehrwert hiervon haben. Auch dies trägt zu der Ineffizienz bei, die durch ein Klientelsystem geschaffen wird.“ KHAN (1996:694 (Übersetzung des Verf.).

Bei sehr starker Unsicherheit und risikobehafteten Transaktionen erscheint aus ökonomischer Sicht sogar die starke Verengung auf sehr wenige Transaktionspartner, im Extremfall sogar ausschließlich auf Familienangehörige plausibel⁴². Durch den Ausschluss bestimm-

⁴² KIWIT (1998:114ff.) spricht von so genannten ‚kooperativen Kerngruppen‘ und betont, dass die Regelkonformität und solidarisches Verhalten innerhalb von kleinen sozialen Gruppen, wie der Familie oder der Verwandtschaft besonders hoch ist. Die verwandtschaftliche Bindung vereinfacht die

ter Akteure – zu denen keine sozialen Beziehungen bestehen – wird bewusst in Kauf genommen, dass unter Umständen hiermit auch sehr zahlungskräftige Transaktionspartner ex ante von dem illegalen Geschäft ausgeschlossen werden⁴³. Dies geschieht mit dem Ziel einer sicheren Abwicklung der Transaktion und der Vermeidung von Freifahrerverhalten. Es besteht insofern ein Trade-off zwischen der Anzahl der Marktteilnehmer und der Sicherheit der Tauschbeziehung. Dies bedeutet, dass – entgegen den Vermutungen von BEENSTOCK (1979:23) und LEFF (1964:9) – nicht zwangsläufig jene Unternehmen oder Akteure in den Genuss der illegalen Rente gelangen müssen, welche aufgrund ihrer effizienten Produktion die höchste Zahlungsbereitschaft besitzen⁴⁴.

Wie bedeutend langfristige persönliche Austauschbeziehungen gerade bei illegalen Transaktionen sind, zeigen viele aktuelle und vergangene Korruptionsfälle. So offenbart die Statistik des BUNDESKRIMINALAMTES (2001a:28), dass von 1389 im Jahr 2000 aufgedeckten illegalen Austauschbeziehungen 15,7% zwischen 3 und 5 Jahren und 41,3% zwischen 6 und 10 Jahren bestanden haben⁴⁵. Insbesondere bei wertmäßig bedeutenden illegalen Austauschbeziehungen lässt sich beobachten, dass Verwandtschafts- bzw. Bekanntschaftsnetzwerke und die persönliche Kenntnis der Transaktionspartner eine wichtige Rolle spielen. Durch das Bestehen enger sozialer Beziehungen erscheint strategisches Verhalten des Transaktionspartners

Lösung von Konfliktsituationen, denn innerhalb von kleinen Gruppen ist es weitaus eher möglich als in großen Gruppen den Kooperationsertrag durch regelkonformes Verhalten zu internalisieren.

⁴³ In diesem Sinn argumentieren auch MURPHY, SHLEIFER und VISHNY (1993:117): „Moreover, if corruption must be secret, politicians might prefer lower bribes from a clique of insiders to higher bribes from outsiders“.

⁴⁴ BEENSTOCK (1979:23): „the most efficient supplier will tend to win the contract“, LEFF (1964:9): „In the long run, the favors will go to the most efficient producers, for they will be able to make the highest bids which are compatible with remaining in the industry.“.

⁴⁵ Auch die Zahlen der Tabelle 1 im Anhang scheinen die Relevanz von Beziehungsnetzwerken und sozialen Kontakten bei der Durchführung illegaler Transaktionen zu bestätigen. In eher individualisierten Industrieländern (z.B. Dänemark, Finnland, Neuseeland) ist Illegalion in geringerem Maße ausgeprägt als in Ländern, in denen das Leben stärker durch soziale und familiäre Beziehungen bestimmt wird (z.B. Indonesien, Nigeria, Kamerun).

weniger wahrscheinlich und vermindert hierdurch die Komplexität der Transaktion. Die Herausbildung von persönlichen Bekanntschaften und Freundschaften, sogenanntem sozialen Kapital, senkt mithin die Unsicherheit über das Verhalten des Gegenübers und ermöglicht Transaktionen mit höherer Komplexität (COLEMAN (1988)).

Die alleinige Fokussierung auf die Höhe des Bestechungsgeldes, die Unterstellung einer atomistischen⁴⁶ Nachfrager- bzw. Anbieterstruktur und die Annahme des friktionslosen Aufeinandertreffens der tauschwilligen Partner erscheint für die Untersuchung illegaler Tauschakte wenig zielführend. Die Abstraktion von Transaktionskosten ist für die Analyse illegaler Tauschakte kaum geeignet, da bei illegalen Tauschakten, aufgrund der genannten Charakteristika, die Transaktionskosten über jenen von legalen Tauschbeziehungen liegen. Die illegal zu erlangende Kooperationsrente muss aus diesem Grund nicht nur deshalb höher liegen, weil Sanktionen bei Aufdeckung der illegalen Tauschakte drohen, sondern auch deshalb, weil die Durchführung mit den unterschiedlichsten Problemen verbunden ist und hohe Transaktionskosten hervorruft.

Der Beitrag veranschaulicht, wie (1) soziale Netzwerke, (2) demonstrativer Konsum, (3) die Mitgliedschaft in bestimmten Klubs, (4) Normen in kleinen Gruppen und (5) wiederholte Interaktion zur Überwindung von Transaktionsproblemen bei illegalen Transaktionen beitragen können. Ist es Ziel der Politik, derartige Transaktionen einzuschränken, so sollte den dargestellten Institutionen, die zur Stabilisierung illegaler Austauschbeziehungen beitragen, besonderes Augenmerk geschenkt werden. Die Verschlechterung der institutionellen Rahmenbedingungen unter denen illegale Handlungen stattfinden, kann mitunter größere Wirkungen hervorrufen als eine Anhebung der Strafen.

⁴⁶ Um die isolierte Stellung der Marktakteure auf einem vollkommenen neoklassischen Markt darzustellen, ist meines Erachtens die oft genutzte Bezeichnung ‚atomisiert‘ keine sonderlich geeignete Wortwahl, da aus physikalischer Sicht auch Atome sich beeinflussen und wechselseitigen Interaktionsbeziehungen unterliegen.

Literaturverzeichnis

- Akerlof, George A. (1970): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, LXXXIV, 488-500.
- Anderson, Annelise (1995): Organised crime, mafia and governments, in: Fiorentini, Gianluca und Sam Peltzman (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 33-54.
- Axelrod, Robert (1981): The Emergence of Cooperation among Egoists, in: American Political Science Review, Vol. 75, No. 2, 306-318.
- (1984): The Evolution of Cooperation, New York.
 - (1986): An Evolutionary Approach to Norms, in: American Political Science Review, Vol. 80, No. 4, 1095-1111.
- Beenstock, Michael (1979): Corruption and Development, in: World Development, 7 (1), 15-24.
- Ben-Porath, Yoram (1980): The F-Connection, Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review 6, 1-30.
- Blau, U. (1983): Vom Henker, vom Lügner und von ihrem Ende, in: Erkenntnis, 19, 27-44.
- Bowles, Roger (2000): Corruption, in: Bouckaert, Boudewijn und Gerrit De Geest (Hrsg.): Encyclopedia of law and economics, Cheltenham, 461-491.
- Buchanan, James McGill (1975): The Limits of Liberty – Between Anarchy and Leviathan, Chicago und London.
- (1984): Die Grenzen der Freiheit – Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen, Titel der Originalausgabe: The Limits of Liberty – Between Anarchy and Leviathan, 1975, Chicago und London.
- Bundesrechnungshof (1998): Hinweise und Empfehlungen zur Korruptionsbekämpfung im Straßenbau, Bericht vom 12.11.1998, online verfügbar:
<http://www.bundesrechnungshof.de/korruption>.
- Coleman, James S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement, 95-120.

- Cooter, Robert und Janet Tai Landa (1984): Personal versus Impersonal Trade: The size of trading groups and contract law, in: *International Review of Law and Economics*, Bd. 4, 15-22.
- Dietz, Markus (1998): *Korruption: Eine institutionenökonomische Analyse*, Berlin.
- Dixit, Avinash und Barry Nalebuff (1991): Making Strategies Credible, in: Zeckhauser, Richard J. (Hrsg.): *Strategy and Choice*, Cambridge, 161-185.
- Douglas, Mary und Baron Isherwood (1978): Separate Economic Spheres in Ethnography, in: *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*, Chapter 7, London, 131-146.
- Eisenberg, Andrea (1999): Die Lösungen sozialer Dilemmata und der Wandel informeller Institutionen, in: *Diskussionsbeiträge des Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Jena*, Diskussionsbeitrag Nr. 4/99.
- Friedman, David D. (1991): Impossibility, subjective Probability, and Punishment for Attempts, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 20, 179-186.
- Friedman, James W. (1971): A Non-cooperative Equilibrium for Supergames, in: *Review of Economic Studies*, 28, 1-12.
- Gambetta, Diego (1988): Fragments of an Economic Theory of the Mafia, in: *Archives Européennes de Sociologie*, XXIX (1), 127-145.
- (1988a): Mafia: The price of distrust, in: Gambetta, Diego (1988): *Trust: making and breaking cooperative relations*, Oxford.
 - (1993): *The Sicilian Mafia: the business of private protection*, Cambridge.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91, 481-510.
- Greif, Avner (1989): Reputation and coalition in medieval trade: evidence on the Maghribi traders, in: *Journal of Economic History* 49, 857-882.
- Haucap, Justus (1998): *Werbung und Marktorganisation: Die ökonomische Theorie der Werbung betrachtet aus Perspektive der Neuen Institutionenökonomik*, Köln.

- Holler, Manfred J. und Gerhard Illing (2000): Einführung in die Spieltheorie, 4. Aufl., Berlin.
- Husted, Bryan W. (1994): Honor among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation of Corruption in Third World Countries, in: *Business Ethics Quarterly*, Vol. 4, No. 1, 17-27.
- Khan, Mushtaq H. (1996): The Efficiency Implications of Corruption, in: *Journal of International Development*, Vol. 8 (5), 683-696.
- Kiwit, Daniel (1998): Die Institutionen des Marktes aus ordnungsökonomischer Perspektive, Freiburg.
- Klein, Benjamin (1985): Self enforcing contracts, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 141, 594-600.
- Koboldt, Christian (1995): Ökonomik der Versuchung: Drogenverbot und Sozialvertragstheorie, Tübingen.
- Kreps, David M. und Robert Wilson (1982): Reputation and Imperfect Information, in: *Journal of Economic Theory*, 27, 253-279.
- Landes, William M. und Richard A. Posner (1975): The private enforcement of laws, *The Journal of Legal Studies*, Bd. 4, 1-46.
- Lambsdorff, Johann Graf (1997): Transaktionskosten der Korruption – eine institutionen- ökonomische Betrachtung, Diskussionsbeiträge aus dem volkswirtschaftlichen Seminar der Universität Göttingen, Beitrag Nr. 94.
- Landa, Janet Tai (1994): Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange, Ann Arbor.
- Leff, Nathaniel H. (1964): Economic Development Through Bureaucratic Corruption, in: *American Behavioral Scientist*, 8 (2), 8-14.
- Luce, Duncan R. und Howard Raiffa (1957/89): *Games and decisions*, Toronto.
- Macauley, Steward (1963): Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, in: *American Sociological Review*, 28, 55-67.
- Macneil, Ian R. (1974): The Many Futures of Contract, in: *Southern California Law Review*, Vol. 47, No. 4, 691-819.
- (1978): Contracts: Adjustment of Long-term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law, *Northwestern University Law Review*, Vol. 72, No. 6, 854-905.

- Malinowski, Bronislaw (1922/1961): *The Essentials of Kula*, in: *Argonauts of the Western Pacific*, Chapter III, London.
- Mauss, Marcel (1990): *Die Gabe: Form und Funktion des Austauschs in anarchischen Gesellschaften*, Frankfurt a.M., Titel der Originalausgabe: *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*, London, 1954.
- Milgrom, Paul R., Douglas C. North und Barry R. Weingast (1990): The role of institutions in the revival trade: the law Merchant, private judges, and the Campagne fairs, in: *Economics and Policy* 2, 1-23.
- Milgrom, Paul und Barry R. Weingast (1994): Coordination, commitment, and enforcement: the case of merchant guild, in: *Journal of Political Economy*, 102, 745-775.
- North, Douglas C. (1984): Government and the Cost of Exchange in History, in: *Journal of Economic History*, Vol. XLIV (2), 255-264.
- (1986): *The New Institutional Economics*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* (*Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*), Vol. 142 (1), 230-237.
 - (1988): *Theorie des institutionellen Wandels: Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte*, Tübingen, Titel der Originalausgabe: *Structure and Change in Economic History*, 1981, New York.
 - (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- Paul, Chris und Al Wilhite (1994): Illegal Markets and the social costs of Rent-Seeking, in: *Public Choice*, 79, 105-115.
- Plattner, Stuart (1989): Economic Behavior in Markets, in: Stuart Plattner (ed.) *Economic Antropology*, Chapter 8, Stanford, 209-221.
- Posner, Richard A. (1974): Theories of Economic Regulation, in: *Bell Journal of Economics and Management Science*, 5 (2), 335-358.
- (1975): The Social Costs of Monopoly and Regulation, in: *Journal of Political Economy*, 83 (4), 807-827.
 - (1980): A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law, *Journal of Law and Economics*, 23, 1-53.
 - (1993): Recht und Ökonomie: Eine Einführung, in: Heinz-Dieter Assmann, Christian Kirchner und Erich Schanze (Hrsg.): *Ökonomische Analyse des Rechts*, Tübingen, 79-99.

- (1998): *Economic Analysis of Law*, 5th ed., London.
 - und Eric B. Rasmusen (1999): *Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions*, in: *International Review of Law and Economics*, 19, 369-382.
- Posner, Eric A. (1998): *Symbols, Signals, and Social Norms in Politics and the Law*, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 27, 765-798.
- Rasmusen, Eric (1989): *Games and Information – An Introduction to Game Theory*, Cambridge.
- Richter, Rudolf (1996): *Die Neue Institutionenökonomie des Marktes*, *Lectiones Jenenses*, Heft 5, Jena.
- und Eirik G. Furubotn (1999): *Neue Institutionenökonomik – Eine Einführung und kritische Würdigung*, übersetzt von Monika Streissler, 2. Aufl., Tübingen, Titel der Originalausgabe: *Institutions and Economic Theory: An Introduction to and Assessment of the New Institutional Economics*, 1996.
- Sahlins, Marshall D. (1965): *On the Sociology of Primitive Exchange*, in: Micheal Banton (Hrsg.), *The Relevance of Models for Social Anthropology*, ASA Monographs I, London, 139-186.
- Schelling, Thomas C. (1960): *The Strategy of Conflict*, Cambridge.
- Schüßler, Rudolf (1990): *Die zweite Hand - eine Untersuchung über den Tausch ohne Schutz durch Recht und Moral*, in: Esser, H. und G. Troitzsche (Hrsg.) (1990): *Modellierung sozialer Prozesse*, Bonn, 457-480.
- Selten, Reinhard (1978): *The Chain Store Paradox*, in: *Theory and Decision*, 9, 127-159.
- Shavell, Steven (1985): *Criminal Law and the optimal use of non-monetary sanctions as a deterrent*, in: *Columbia Law Review*, Vol. 85, 1232-1262.
- (1990): *Deterrence and the punishment of attempts*, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 19, 435-466.
- Shleifer, Anrei und Robert W. Vishny (1993): *Corruption*, in: *Quarterly Journal of Economics*, CVIII, 599-617.
- Spence, Michael A. (1973): *Job Market Signaling*, in: *Quarterly Journal of Economics*, LXXXVII, 355-374.
- (1974): *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Cambridge.
- Steinrücken, Torsten (2008): *Marktversagen bei illegalen Transaktionen – eine spieltheoretische Systematisierung der Transak-*

- tionshemmnisse, in: Ordnungspolitische Standpunkte zu aktuellen Fragen der Umwelt-, Wettbewerbs-, und Wirtschaftspolitik, Ilmenau, S. 135-217.
- Stigler, George J. (1961): The economics of Information, in: Journal of Political Economy, 69, 213-225.
- Telser, L. G. (1980): A Theory of Self-enforcing Agreements, in: Journal of Business, Vol. 53, No. 1, 27-44.
- Wade, Robert (1985): The market for public office: Why the Indian state is not better at development, in: World Development, 13 (4) 467-497.
- Williamson, Oliver E. (1974): The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm, London.
- (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications; a study in the economics of internal organization, New York.
- Zachert, Hans Ludwig (2001): Korruptes Deutschland? – Die Bak-schich-Mentalität greift auch hierzulande allmählich um sich, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 174 vom 30. Juli, 8.